Employment and Immigration Canada
Emploi et Immigration Canada

Business immigrants

1985

Canada

86-0281/

Business immigrants

1985

WH-5-085

TABLE OF CONTENTS

A. BUSINESS IMMIGRATION: BACKGROUND PAPER 1

I Program Objective 1

II Highlights of New Program 1

1. New Investor Category 1
2. Level Increased to 4,000 3
3. Conditional Admission 3
4. Priority Processing 4
5. Increased Promotional Efforts 4
6. Improved Counselling Techniques 4
7. Business Visas for Visitors 5

III Conclusion 5

B. QUESTIONS AND ANSWERS 6

C. IMMIGRATION PROCEDURES FOR INVESTORS 11

Appendix 1. Summary of Business Immigration Categories 20

Appendix 2. Business Immigration Statistics 21

Appendix 3. Addresses of CEIC Regional Coordinators 24

Appendix 4. Addresses of Provincial Departments Concerned 25

A. BUSINESS IMMIGRATION: BACKGROUND PAPER

I PROGRAM OBJECTIVE

The objective of the business immigration program is to promote, encourage and facilitate the immigration of experienced business persons from abroad who will make a positive contribution to the country's economic development by applying their risk capital and know-how to Canadian business ventures which create jobs for Canadians.

The program has been evolving rapidly in response to our growing appreciation of the economic situation before us. Today's business immigration program has been developed as a complement to the Government's broader strategy relating to foreign investments. The regulations and directives governing this program are designed to stimulate the economy by drawing a premium movement of qualified entrepreneurs whose business acumen and significant financial commitment will have a positive impact on job creation for Canadians.

The Commission has put in place a comprehensive program which now benefits from closer inter-governmental cooperation, aggressive promotional efforts, active recruitment practices, and improved training and counselling techniques. These refinements to program structure should maximize the scope of the business immigration program so that Canada can derive the greatest possible benefit in terms of job creation and risk capital which this category of immigrant offers.

II HIGHLIGHTS OF NEW PROGRAM

The following are the main features of the program which comes into effect on January 1, 1986.

1. New Investor Category

The Commission will maintain current regulations with respect to entrepreneurs and self-employed persons, and will replace the Associate Entrepreneur Pilot Project with the introduction of a new regulation to give effect to a third stream of business immigrant, the "investor". Unlike entrepreneurs, investors will not need to become actively involved in the management aspects of the business ventures related to their selection in gaining admission to the country.

Projects under the Associate Entrepreneur Program which have received approval will continue as planned. Alternatively, if the project managers so desire, the projects could be redesigned to meet the regulations of the investor category.

The specific design of the expanded business program will be composed of three main components: entrepreneurs, self-employed persons, and investors. The following are the regulatory definitions for each component.

Entrepreneurs

Entrepreneurs are described as persons who have the intention and ability to establish, purchase, or make a substantial investment in a business venture in Canada which the person will manage on an active basis. The venture must make a significant contribution to the economy and must result in the creation or maintenance of employment opportunities for one or more Canadian citizens or permanent residents, other than the entrepreneur and his dependents. This category accommodates experienced business persons whose background is oriented towards the management of small to medium size enterprises.

Self-employed

Self-employed immigrants are described as persons who have the intention and ability to establish a business in Canada that will employ only the applicant and that the business must contribute to the economy, or the cultural or artistic life of Canada. This category accommodates individuals who, although they may not create or preserve jobs for Canadians, nevertheless make a significant contribution in economic and artistic terms, such as farmers, sports personalities, artists, members of the performing arts, and operators of small outlets which certain communities may need.

Investors

Investors are described as persons who have a proven track record in business, and have a personal net worth of $500,000 or more. Investors are required to make an investment of a minimum $250,000 for at least three years, in a project which has been assessed by the province as being of significant benefit to its economy, and which will contribute to the creation or continuation of employment opportunities for Canadian citizens or permanent residents other than the investors and their dependants. Each investment proposal requires Government support. Applicants in the investor category have three investment options for their funds. They may choose to invest:

a) in a business or commercial venture;

b) in a privately administered investment syndicate, supported by the province in which the syndicate will make investments; or

c) in a government-administered venture capital fund, targetted to business development.

A summary of procedures governing the admission of investors are contained in Chapter C of this booklet. Comprehensive procedures dealing with all three streams of business immigrants will be made available before the implementation date of January 1st, 1986.

By expanding the program, the Commission will have the legal base for accommodating those risk ventures which provinces consider important to their regional economic development plans, while at the same time attracting a select group of individuals who possess the substantial capital necessary to expand the industries and generate the jobs that Canada really needs. This is the group which the current program had thus far been unable to attract. Because this program will be limited to those individuals who have been able to establish higher credentials, it should be attracting a new cadre of highly qualified individuals who can expand their oportunities in Canada.

2. Level Increased to 4,000

In order to send out a clear signal of the government's desire to attract business immigrants, the level for 1986-87 for business immigrants has been set at 4,000, an increase of 82% over last year's level of 2,200. The Commission is hopeful that the expanded program, coupled with aggressive promotional efforts, more active recruiting and improved counselling techniques, will allow it to maximize the growth of this component of the immigration program.

3. Conditional Admission Replaces Provisional Admission

Effective January 1, 1986, the use of conditional admission as provided for under Section 15(1) of the Immigration Act will be extended from the current five and a half months to a term of up to two years for the entrepreneurial component of the business program. Conditional admission will thus replace the use of provisional admission introduced in January 1984, and allow the Commission to combine the best features of both procedures. This streamlined approach should result in quick access to Canada for qualified entrepreneurs, and give them a period of up to two years to set up a suitable business. It will allow visa officers to issue immigrant visas to qualified entrepreneurs on the basis of a general business proposal, while giving the Commission the control necessary to ensure that, once in Canada, the business plans are realized.

Conditional admission for a period of up to three years will also apply to investors on an exceptional basis. This method could be useful in allowing the admission of certain investors in instances where the three-year tie-in requirement cannot be firmly established, or the final details of the case have not been finalized but the province feels it would be beneficial to have the investor come forward.

4. Priority Processing

Given the employment opportunities which their activities will generate, all three streams of business immigrants will be given priority in immigrant processing second only to family class members and refugees. They will have their applications processed as expeditiously as possible.

5. Increased Promotional Efforts

Business immigration is recognized as an important part of the government's overall strategy to attract new investment to Canada. The expanded business program will benefit from closer inter-governmental cooperation between the Canada Employment and Immigration Commission and such agencies as Investment Canada, the Department of Regional Industrial Expansion, and the Department of External Affairs. All these partners in the business immigrant program will cooperate in designing new informational brochures and other comprehensive promotional devices for use in Canada and overseas. As part of its mandate, Investment Canada will be encouraging business investments and providing investment information seminars to facilitate economic growth in Canada, including immigration-related investments in priority countries. A structural link has been developed with Business Development Officers abroad who will draw up unified action plans and receive financial support for directly promoting the Business Immigration Program. This coordinated approach will help maximize the impact of promotional efforts and ensure a comprehensive mechanism which should allow the Commission to more fully tap the potential which exists abroad.

6. Improved Counselling Techniques

In 1983, a special program was introduced to improve the quality of service to business immigrants. Certain visa officers at key business-receiving posts abroad have been provided with formal training so that they can more knowledgeably counsel and select business persons. These visa officers are designated as Business Development Officers (BDO). Their primary responsibility is to recruit, counsel and select business immigrants and to liaise with interested provincial governments. The BDO is personally responsible for the professional and expeditious handling of these cases. There are currently 51 BDOs stationed at 41 visa offices. These special training sessions will continue to be made available.

In addition, Commercial officers and Investment Counsellors abroad will be available for assisting both the Business Development Officers and those business applicants themselves who may require that additional source of advice. An extensive handbook designed by Investment Canada, containing detailed information on every facet of doing business and living in Canada will be made available to Business Development Officers. This should allow them to readily answer, without reference to Ottawa, a great many questions likely to be raised by business immigration applicants.

In Canada, Regional Business Coordinators located at Regional Headquarters, and Business Development Counsellors located in principal Canada Immigration Centres, will be available to counsel business immigrants. The Department of Regional Industrial Expansion will continue to counsel business immigration applicants on alternative geographic locations for proposals which have merit but may not be supported by the province of destination. Finally, the Federal Business Development Bank will offer a fully computerized national business/investor introduction service to allow foreign investors the means to find and invest in the type of business closest to their area of interest. These improved counselling techniques should allow a broad national approach to the business immigration program.

7. Business Visas for Visitors

Not all investors or business persons wish to immigrate to Canada. For those persons, the Commission will be introducing a "Business Visa" to become effective January 1, 1986. Its intent is to facilitate the admission of business people who wish to enter Canada from time to time to oversee their investments or businesses. The visa will be valid for one year and will allow business persons multiple entry to Canada; it will be issued on a reciprocal basis.

III CONCLUSION

This expansion to the business program, coupled with the administrative and technical refinements now introduced, will allow the Commission to become more responsive to the preferences of the provinces in terms of industrial and economic development. Business immigration is good for Canada; it provides the country with valuable entrepreneurial talent, injects new investment spirits, opens new industries and creates jobs for Canadians. This new, comprehensive approach to business immigration should enable the Commission to go beyond the successes already experienced with the entrepreneur program, and create even more employment opportunities for Canadians.

B. QUESTIONS AND ANSWERS

1. Q. What basic requirements does an investor have to meet?

A. If you have a proven track record in business, possess a net worth of at least $500,000 (Can.), and are willing to make a three-year commitment of not less than $250,000 (Can.) to an investment in a government-supported project which contributes to job creation, you may be able to qualify as an investor.

2. Q. Have specific options been designated as being appropriate for the injection of funds?

A. The regulations allow you to inject funds in three different options:

a) in a business or commercial venture;

b) in a privately administered investment syndicate, supported by the province in which the syndicate will make investments; or

c) in a government-administered venture capital fund, targetted to business development.

All options require support from the appropriate level of government.

3. Q. Will savings bonds or mutual trusts qualify me for an immigrant visa?

A. No. This form of passive investment is not appropriate. Your investment must be supported by the province of destination and make a significant impact on the economy by contributing to the creation of jobs for Canadian residents other than yourself and your dependants.

4. Q. **I believe I am a qualified investor but I need more information on available options. Who do I contact?**

A. Your first contact should be with a Business Development Officer (BDO) at a Canadian Embassy or High Commission who will be able to advise you of any existing syndicates or venture capital funds which have been approved. As syndicates or funds are identified, visa offices will be notified of the name and location for inclusion in an appropriate appendix of the Immigration Manual.

The Business Development Officer can also guide you in your search for joint ventures in a private business should you wish to select that option. Once preliminary information has been obtained and you have focussed on specific areas of interest, you should consider making an exploratory trip to Canada. BDOs can further assist you in this respect. This visit should enable you to obtain detailed information on appropriate opportunities before making a final selection for your investment.

5. Q. **What should I do to apply? What documentation is required, and how do I obtain an interview?**

A. Your initial step is to contact the nearest Canadian mission in your country of residence. In most instances, a Business Development Officer will be available to discuss business opportunities in Canada with you.

Once you have decided that opportunities in Canada exist for you, you must submit a completed application form, together with all supporting documents, to the Canadian mission. It should be noted that an application can be processed more quickly at the Canadian mission in your country of residence than at any other Canadian office abroad.

In general, the following documents must accompany your application:

(i) a curriculum vitae, which must include a description of your industrial, managerial or business experience;

(ii) a statement of your financial resources that shows in Canadian dollars the funds you have available for immediate use and later transfer, as well as proof that you own these funds;

(iii) a written indication of the business venture, syndicate or fund you wish to invest in, and an indication of your province of destination;

(iv) if you wish to invest in a private business or commercial venture, an indication of the jobs which will be created or maintained for Canadian residents.

Once your application has been received and is considered to have merit, a Business Development Officer will then arrange an interview with you to review your application.

6. Q. What is required of me at the interview?

A. At the interview, the Business Development Officer will determine whether you meet the general selection criteria that indicate the likelihood of your establishing yourself successfully in Canada. In addition, the Business Development Officer will decide whether you have the expertise, finances, and realistic plans to qualify as an investor.

Before issuing an immigrant visa to you, the officer will:

- verify your background; and
- consult with authorities in the province you have selected to ensure that your plans complement that province's objectives for economic development.

Meanwhile, you and your family:

- will be requested to undergo medical examinations; and
- will be asked to provide any additional documentation necessary to complete your application.

7. Q. **Do I need to make my investment before I submit my application?**

A. Before an immigrant visa is issued to you, you will have to provide satisfactory evidence that you meet all of the requirements for admission to Canada. In the case of investors, a minimum investment of $250,000 for at least three years must be made in an acceptable proposal before the visa will be issued. You may submit an immigrant application showing your intention to make such an investment without having already committed the funds. The Business Development Officer (BDO) will be prepared to assess your application in all other respects and advise you that final approval will be given once you provide evidence that a suitable investment has been made.

8. Q. **What if I lock in my investment for three years and then my immigrant visa is refused?**

A. Your agreement with an investment syndicate or a venture capital fund should provide that your investment funds will be held in trust by a reputable financial institution such as a chartered bank until your application for permanent residence is approved. If your application is refused, it should be a stipulation of the fund that your money will be returned to you with interest.

9. Q. **If I am granted a conditional visa, does that mean I am not a permanent resident of Canada?**

A. Persons who are issued conditional immigrant visas are granted permanent residence and have all the same rights and privileges as those who are granted unconditional immigrant visas. The one difference is that immigrants with conditional visas must, within the required time frame, fulfill the terms of the conditions which have been imposed. Otherwise, you may be required to leave Canada.

In the case of investors, conditional visas will be issued in exceptional situations due to extenuating circumstances. For instance, you may not be able to fully satisfy a visa officer that your investment meets the regulatory requirement which necessitates that the funds be tied in for three years. Because of the nature of this movement, it is expected that in most cases investors will be granted immigrant visas with no conditions attached.

10. Q. What is required of me once in Canada on conditional admission?

A. You will be required to keep in touch with local immigration officials so that they may monitor your progress in meeting the terms of the conditions imposed. As soon as you have met the conditions, you may contact local immigration officials so that the conditions may be removed.

11. Q. Will any follow-up be done once I become a permanent resident?

A. Canada Immigration officials may contact you after you have established yourself to obtain your views on your experiences in immigrating to Canada. With this information we can continue to improve our services abroad and also become more aware of any difficulties you may have encountered in your Canadian business endeavours.

12. Q. I am not interested in immigrating but I am interested in investing in Canada. What should I do?

A. Our visa officials, particularly the Business Development Officers, will be pleased to put you in touch with the appropriate authorities and arrange contacts so that you may visit Canada and investigate investment options.

If you already have investments in Canada, you may apply at a Canadian Embassy for a "business visa". The business visa is to facilitate your admission to Canada for temporary periods to allow you to oversea your investments. The visa will be valid for up to one year and will allow business persons multiple entries during the year. It will be issued on a reciprocal basis. The visa will identify you to the official at your entry point as being someone who has come to Canada for business purposes. It is not mandatory to obtain the "business visa" in order to visit Canada but having the visa should ensure that you encounter minimal delays in entering Canada. You should, however, check with the nearest Canadian Embassy or consulate to your place of residence to determine whether you require a visitor's visa prior to coming to Canada.

C. IMMIGRATION PROCEDURES FOR INVESTORS

The following text is intended only as a summary of procedures to be used in the admission of investors. Detailed procedures are currently being drafted involving all three streams of business immigrants and will be available before the implementation date of January 1st, 1986.

Projects under the Associate Entrepreneur Program which have received approval will continue as planned. Alternatively, if the project managers so desire, the projects could be redesigned to meet the regulations of the investor category.

1. Regulatory Definition

"investor" means an immigrant who

a) has operated, controlled or directed a financially successful business or commercial undertaking; and

b) has, by his/her own endeavours, accumulated a net worth of at least $500,000.

Based on this definition and the selection criteria outlined in Regulation 8(1)(c) (all factors of Schedule I except items 4 and 5), the investor will be assessed in accordance with the following:

Since applying for a visa, he/she has made an irrevocable investment of at least $250,000 for at least three years which will contribute to the creation or continuation of employment opportunities for Canadian citizens or permanent residents other than the investor and his/her dependants,

i) in a business or commercial venture to establish, purchase, expand or maintain the business or commercial venture or a part thereof which will be of significant economic benefit to the province in which it is located;

ii) in a privately administered investment syndicate supported by the province in which the syndicate will make investments, the main purpose of which syndicate is to provide equity or loan capital to establish, purchase, expand or maintain business or commercial ventures which will be of significant economic benefit to the province in which the syndicate makes the investments; or

iii) in a government-administered capital venture fund, the main purpose of which is to provide equity or loan capital to establish, purchase, expand or maintain business or commercial ventures.

2. Intent of the Definition

a) To give the Commission the legal basis to accommodate those risk ventures identified by the provinces or the federal government as being important to economic development plans, while attracting a select group of qualified individuals who have a more substantial capital base to expand the industries and generate the jobs which Canada needs;

b) By allowing these investors to inject only a portion of their monetary assets in projects supported by the government, the Commission will ensure that the investor is still in a financial position to make a positive contribution to the Canadian economy through possible involvement in other business ventures which could have the capacity of generating returns more quickly.

3. Conditions for Issuance of Visa

All investments must be confirmed in writing before an immigrant visa is issued to an investor. The investment must meet the following conditions:

1) $250,000 minimum;
2) irrevocable for at least three years;
3) supported by the province of destination;
4) contribute to employment opportunities for Canadian residents.

Regulation 9(3) states that any investment may have a condition that it be refunded if the investor is not granted an immigrant visa. This is the only condition that does not negate the "irrevocable" aspect of an investment commitment. Any other provision for a refund would render it "revocable"; consequently, the investment would not meet CEIC requirements.

4. Processing of Applications

a) Documentation Required

Applications for permanent residence should be submitted to a visa office, usually in the applicant's country of residence, and be accompanied by:

(i) a curriculum vitae and a description of the applicant's business, industrial or managerial experience;

(ii) a statement of resources, showing funds ($ Canadian) already in Canada, funds available for immediate and later transfer and proof of ownership;

(iii) a written indication of the business, venture, investment syndicate or fund he/she wishes to invest in, including the province of destination;

(iv) for those investing in a private business or commercial venture, an indication of the jobs which will be created or maintained for Canadian residents.

Upon receipt of this documentation, the BDO will be in a position to review the application in detail and provide further counselling, as required.

b) Early Refusals

The program demands that the investor have a proven business background. The BDO should therefore concentrate on the client's proven abilities and business reputation. If the applicant's business experience is weak the application should be refused without further referral. By the same token, if the applicant presents an investment proposal not previously reviewed by provincial authorities and one which is not well thought out, weak, and unlikely to be approved, the BDO may refuse the application without further referral.

c) Decision on Admission

Projects recommended by the province will normally be approved unless regulatory requirements are not met or the BDO is of the opinion that the applicant does not have the mandatory business experience. If the selection decision is positive, once the background, health, and all other statutory and regulatory immigration requirements have been met, an immigrant visa should be issued. A copy of the IMM 1000, including final destination address in Canada, and the estimated date of arrival, if known, should be sent to the appropriate regional/provincial officials.

Investors will be processed according to the method of investment chosen.

d) Method of Investment

i) Private Business or Commercial Venture
ii) Privately Administered Investment Syndicate
iii) Government-Administered Capital Venture Fund

i) Private Business or Commercial Venture

A) Single Applicant

- In cases where the applicant appears to meet the requirements and the investment proposal has merit, arrangements will be made for referral of the investment proposal to the applicable province (using the same guidelines and procedures applicable to entrepreneurs). A copy should be provided to the Regional Business Coordinator. Provincial support is required for all investments in private businesses or commercial ventures.

- At this point, routine medical/security screening should be initiated, with the concurrence of the applicant, as in the entrepreneur component.

- The province should reply within a maximum of 30 days. The correspondence should clearly reflect whether or not the province supports the investment proposal.

- In addition to satisfying the requirements of the Act and Regulations, the investor must satisfy the BDO that the investment of $250,000 is tied in for a minimum period of three years before the visa is issued. This would usually take the form of a legally binding contractual agreement between the Canadian investee and the foreign investor.

B) Multiple Applicants

- Some Canadian business ventures will be seeking to recruit a number of foreign investors in order to provide the project with the necessary capital base.

- These business ventures will have to receive provincial approval before recruitment activities can start. The project description must include the minimum number of applicants required in order to allow it to start up and proceed to completion. The project should also include the names of those countries where the recruitment activities are likely to take place so that visa offices abroad can coordinate their activities.

- Because recruitment activities can be difficult and complex, it is not anticipated that these projects will be numerous, or that they will involve large numbers of applicants. However, in cases which are allowed to proceed, it will be imperative to ensure proper coordination and cross reference between visa offices and regional headquarters involved. Regional headquarters will assume a liaison role between all parties. The province will refer a project which they support to regional headquarters. The regional headquarters will liaise with all visa offices involved and will advise the Chief, Monitoring Analysis Division, Operations Branch, NHQ.

- Applicants can be processed as they are identified, but actual issuance of the visa will be withheld until such time as all applicants required to raise the necessary capital have qualified for immigration purposes.

- Once a project has been identified as being supported by the province, BDOs will not need to refer individual applicants to the province, but should inform regional headquarters and other visa offices who may be involved in recruitment activities of any applicant who has qualified.

- Once the appropriate number of candidates have been assessed and have qualified, regional headquarters will inform visa offices that they can proceed with issuing the visas to each investor. These applicants should be admitted with unconditional visas.

- Regional offices should advise the Chief, Monitoring Analysis Division, Operations Branch, NHQ, of the final outcome of these cases.

ii) Privately Administered Investment Syndicate

Provincial support of the investment syndicate is required. Regional headquarters should work closely with provinces in this respect. Once a province has indicated its support of a particular syndicate, regional headquarters should immediately inform the Chief, Admissions Procedures, Operations Branch, NHQ, who will ensure that the syndicate is identified to all visa offices and listed in an appropriate appendix of

the Immigration Manual. BDOs should check with the appropriate region if a syndicate is not identified in the Manual. Having established that the investment syndicate is supported, the process overseas will be limited to assessment of applicants to ensure that they meet the definition of investor and that all other immigration requirements are satisfied.

In the case of multiple applicants required to start up a syndicate, the procedures outlined in paragraph 4(d)(i)b), on page 14, will apply.

iii) Government Administered Capital Venture Fund

Government-administered Capital Venture Funds will be identified in the same manner as (ii) above and listed in an appropriate appendix of the Immigration Manual. As with the privately administered investment syndicates, individual applicants will not need to be referred to the provinces. Instead, the BDOs must satisfy themselves that the required investment has been made with an approved fund and that the applicant meets all other requirements of the Act and Regulations.

5. Methods of Admission

a) There are two methods of admission available to BDOs: unconditional landing and conditional landing.

Because of the nature of this component of the program, it is expected that unconditional landing will be used in the majority of cases.

i) Unconditional Landing

An unconditional immigrant visa means that permanent residence will be granted with no terms or conditions as to the investment. This will occur when:

- the BDO is fully satisfied with the investor's qualifications and resources and the province or federal agency is satisfied as to the economic benefits of the investment;

- the investor has made an irrevocable investment, confirmed in writing, of at least $250,000 for a period of three years in a business, private

syndicate or government venture fund which has been supported by the appropriate level of government and which will contribute to the employment of Canadians;

- the investor has been found admissible under statutory Immigration requirements.

ii) Conditional Landing

In the case of investors, conditional admission, for a period of up to three years, should only be used in rare cases, since investors are required to actually commit their investment before receiving a visa. However, this method of admission may be useful in giving BDOs that added flexibility to deal with special, deserving cases where the project is worthwhile but the investor may not be able to fully satisfy the BDO that all requirements have been met. This could occur in instances where final details have not yet been completed but the province feels it would be beneficial nonetheless to have the investor come forward, or where the three-year tie-in requirement is not firmly established. It is expected that these situations should only occur when investors are choosing to invest in a private business or commercial venture with Canadian partners.

b) Refusals

Cases in which the province does not recommend acceptance of the investment proposal will be refused on the basis that the investment proposal would not be of significant benefit to the province, as required by the regulatory definition. In the event that a refusal is contemplated because of failure to meet statutory requirements, the province should be informed, through the Regional Business Coordinator. Time should be given for the region to consult with the province so that it may provide comments before prospective immigrants are informed of the negative decision.

In cases where the province has indicated that it will not support the investment proposal but the applicant appears qualified, BDOs should be prepared to assist investors in locating other potential opportunities before a final decision is reached. In that respect, the aid of trade or commercial officers should be sought. Also refer to section 6, in particular paragraphs b) and c) page 18 as to the roles of DRIE and the FBDB.

6. General Counselling

a) Persons seeking Information

It is likely that a great many interested individuals have taken no concrete steps and are in fact only looking for investment opportunities and how this would relate to qualification under the investor category. BDO's should be prepared to fully explain the program, distribute the "Canada, Business, and You" information kit, and where appropriate, arrange meetings with the local commercial officers. BDOs should also recommend exploratory visits to Canada and assist applicants as required. BDOs should also make use of "The Canadian Edge", the comprehensive handbook provided by Investment Canada on every facet of living and doing business in Canada.

b) Role of Department of Regional Industrial Expansion (DRIE)

DRIE can provide business advice to Business Immigration applicants both from industry sector specialists in Ottawa and from program delivery offices throughout Canada. The Immigration Manual includes a list of regional DRIE offices. Commercial officers at posts abroad are also familiar with DRIE services and may be of assistance. As described in the procedures applicable to entrepreneurs, DRIE also plays a useful referral role for this component of the business immigrant program.

c) Role of Federal Business Development Bank (FBDB)

The Federal Business Development Bank has recently introduced a Financial Matchmaking Service. This is a fully computerized national business/investor introduction service which offers foreign investors the means to find and invest in the type of business closest to their area of interest. The Bank's National Matchmaking Program is capable of matching investors with firms seeking investment anywhere in Canada. Interested investors and businesses are entered into the FBDB national data bank as soon as their requirements are assessed. When a potential investor/business match is identified, each party's objectives are outlined to the principals involved. Introductory meetings are then arranged. The Bank's objective is to have the business seeking the investment and the investor reach a mutually satisfactory agreement. The Immigration Manual will include a list of addresses of the FBDB in various provinces where this service can be obtained. Pamphlets will also be made available to posts abroad.

d) Role of Investment Canada

With minor exceptions, Investment Canada only reviews direct take-overs of more than $5,000,000 and indirect take-overs of more than $50,000,000. New investments are not subject to review. Exceptions normally apply only to culturally-oriented entreprises. In cases where reviews are not required, it is sufficient that Investment Canada be "notified" of the investment or takeover. The details will be outlined in an appropriate Appendix of the Immigration Manual.

As part of their efforts to promote investments in Canada, Investment Canada will assist the Commission in promoting the Business Immigration Program. BDOs should take full advantage of Investment Canada's promotional activities by developing their own plans for effectively promoting the program. These plans will be considered and financial resources made available as appropriate. BDOs may also call upon the expertise available through Commercial Officers and Investment Counsellors as needed, in the selection of business immigrants and evaluation of proposals.

7. Business Development Officers Stationed Abroad

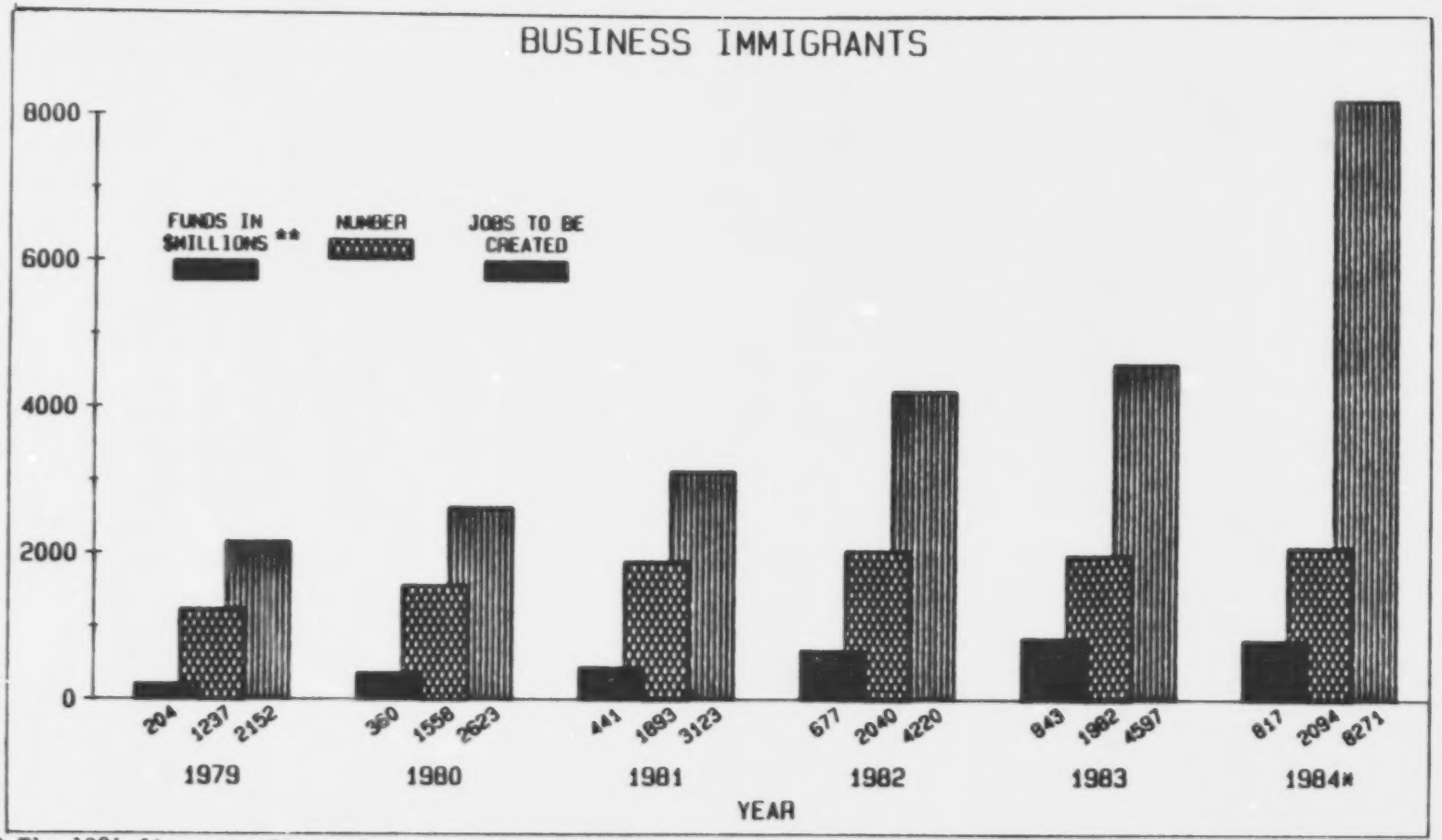
Fifty-one visa officers have now received formal training as Business Development Officers. They are currently posted in the following offices throughout the world:

Abidjan
Amman-Damascus
Athens
Atlanta
Bangkok
Berne
Bogota
Bonn
Bridgetown
Brussels
Buenos Aires
Buffalo
Cairo
Chicago
Detroit
Hong Kong
Kingston
Kuwait
Lisbon
London
Los Angeles
Manila
Marseille
Mexico
Minneapolis
Nairobi
New Delhi
New York
Paris
Port of Spain
Pretoria
San Francisco
San Jose
Santiago
Seattle
Seoul
Singapore
Stockholm
Sydney
The Hague
Vienna

Appendix 1. SUMMARY OF BUSINESS IMMIGRATION CATEGORIES

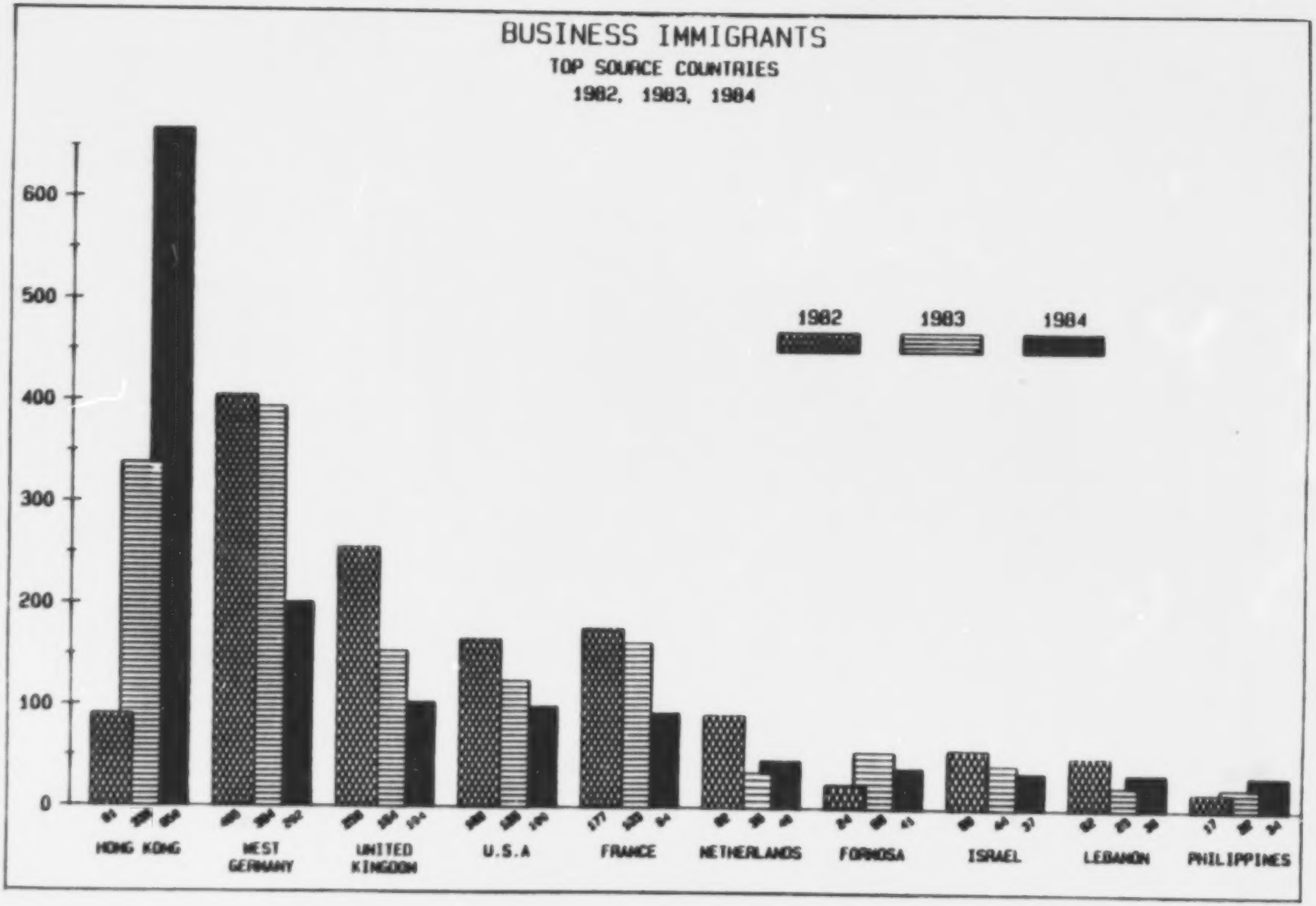
FACTOR	INVESTOR	ENTREPRENEUR	SELF-EMPLOYED
Category Intended For:	Persons who have operated, controlled or directed a financially successful business or commercial undertaking but who will not be actively involved in the management of the investment in Canada	Experienced business persons whose background is oriented toward the management of small to medium-sized enterprises and who will actively manage the business they establish	Individuals who, although they may not create or preserve jobs for Canadians, nevertheless make a significant contribution in economic and artistic terms such as farmers, artisans, sports personalities
Qualifications	• successful business background through the operation, control or direction of a financially successful business or commercial undertaking • personal net worth of $500,000	• proven track record as a successful business person • intention and ability to establish a business in Canada employing at least one Canadian resident	• proven track record as a successful business person • intention and ability to establish a business in Canada employing self
Requirements (i) investment/ benefits	• irrevocable investment of $250,000 for at least three years in a business, private investment syndicate or government capital venture fund which is identified by the provincial or federal government as being of signficant economic benefit	• establish, purchase or make a substantial investment in a business venture which will make a significant contribution to the Canadian economy	• establish a business in Canada which will contribute to the economy or the cultural or artistic life in Canada
(ii) employment	• investment must result in creation or continuation of employment opportunities for Canadian residents	• business must result in creation or maintenance of employment opportunities for one or more Canadian residents	• employs only the applicant
(iii) management	• no active management	• must manage business on an active basis	• must manage business on an active basis
(iv) other	• must meet requirements of Act and Regulations • must possess sufficient additional funds to maintain self and family in Canada	• must meet requirements of Act and Regulations • must possess sufficient a additional funds to maintain self and family in Canada	• must meet requirements of Act and Regulations • must possess sufficient additional funds to maintain self and family in Canada

Policy and Program Development Branch, CEIC

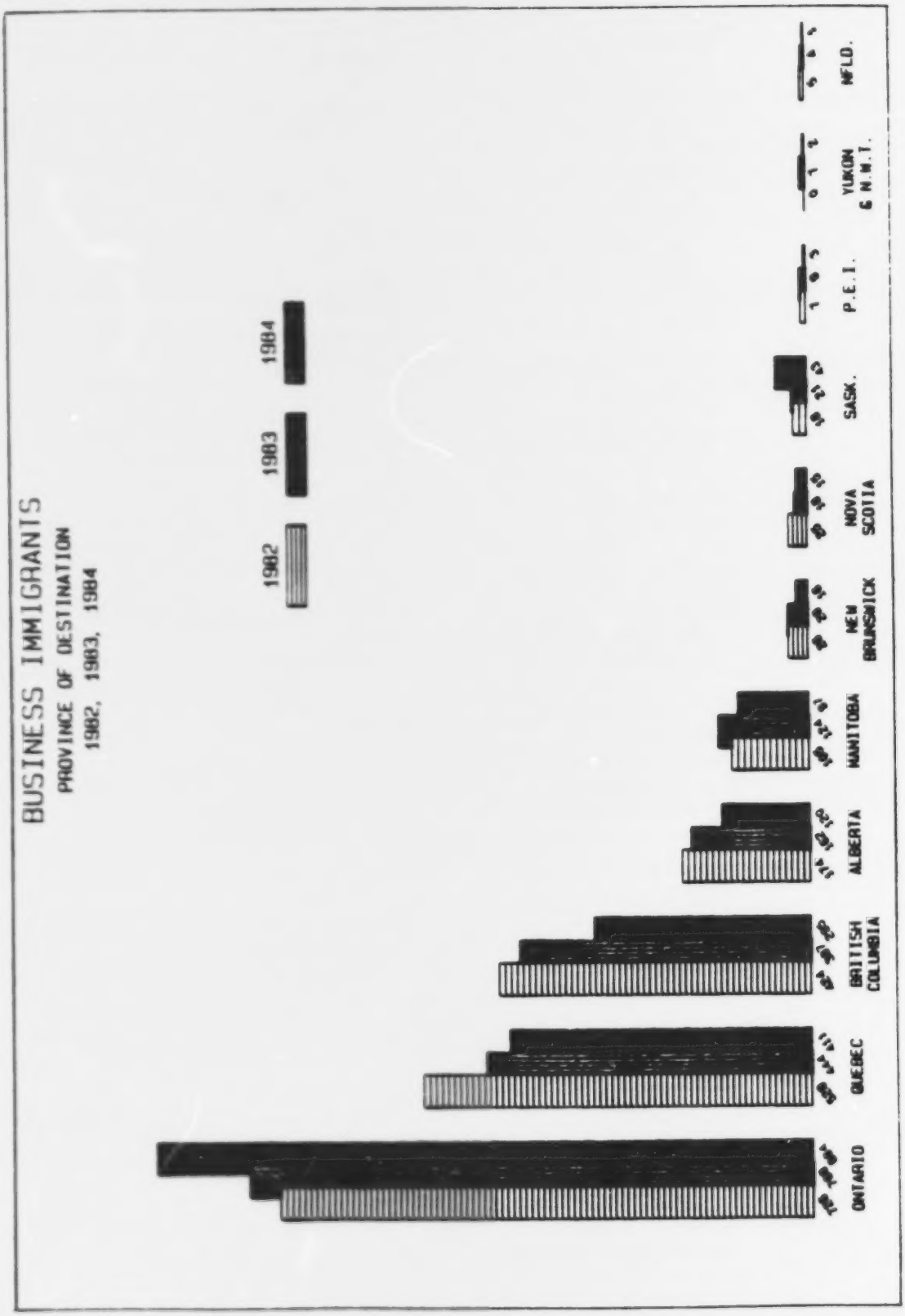


* The 1984 figures reflect the introduction of the new program on January 1st. For purposes of this one chart, the data is based on the number of visas issued, as opposed to the actual number of landings, as in previous years. The data reflects the funds declared by each business person, and the job creation intentions of each. In previous years this data was based on the number of jobs which business persons were obliged to create under the regulations then in effect. The figure of 2,094 includes visas issued to 1,111 entrepreneurs, 809 self-employed persons, and 174 visas issued provisionally.

** estimated capital transferred to Canada.


BUSINESS IMMIGRANTS
TOP SOURCE COUNTRIES
1982, 1983, 1984
600
500
400
300
200
100
0
1982
1983
1984
HONG KONG
WEST GERMANY
UNITED KINGDOM
U.S.A
FRANCE
NETHERLANDS
FORMOSA
ISRAEL
LEBANON
PHILIPPINES

Appendix 2.2


BUSINESS IMMIGRANTS
PROVINCE OF DESTINATION
1982, 1983, 1984
1982
1983
1984
ONTARIO
QUEBEC
BRITISH COLUMBIA
ALBERTA
MANITOBA
NEW BRUNSWICK
NOVA SCOTIA
SASK.
P.E.I.
YUKON & N.W.T.
NFLD.

APPENDIX 3 - ADDRESSES OF CEIC REGIONAL COORDINATORS

NEWFOUNDLAND

Director of Immigration
167 Kenmount Rd.
P.O. Box 12051
St. John's, Nfld. A1B 3Z4
Tel: (709) 772-4071

NOVA SCOTIA

Chief, Recruitment & Selection
Can Plan Bldg.
1888 Brunswick Street
P.O. Box 2463
Halifax, N.S. B3J 3E4
Tel: (902) 426-2567

PRINCE EDWARD ISLAND

Manager, Immigration
85 Fitzroy Street
P.O. Box 8000
Charlottetown, P.E.I. C1A 8K1
Tel: (902) 566-7736

NEW BRUNSWICK

Chief, Recruitment & Selection
565 Priestman Street
P.O. Box 2600
Fredericton, N.B. E3B 5V6
Tel: (506) 452-3711

QUEBEC

For operational matters:

Program Specialist
CIC Dorchester
1616 West Dorchester Blvd.
2nd Floor
Montreal, Quebec H3H 1P8

For policy matters:

Manager, Recruitment & Selection
1441 St. Urbain Street
P.O. Box 7500
Station 'A'
Montreal, Quebec H3C 3L4
Tel: (514) 283-4904

ONTARIO

Director, Recruitment & Selection
4900 Yonge Street
Suite 700
Willowdale, Ontario M2N 6A8
Tel: (416) 224-4509

MANITOBA

Regional Entrepreneurial Coord.
Canada Immigration Centre
3rd Floor, Lakeview II
175 Carlton Street
Winnipeg, Manitoba R3C 3H9
Tel: (204) 949-2229

SASKATCHEWAN

Chief, Admission & Settlement
Financial Bldg.
Room 304
2101 Scarth Street
Regina, Saskatchewan S4P 2H9
Tel: (306) 780-6273

ALBERTA & NORTHWEST TERRITORIES

Chief, Recruitment & Selection
Batoni - Bowden Bldg.
5th Floor
9925 - 109th Street
Edmonton, Alberta T5K 2J8
Tel: (403) 420-2388

BRITISH COLUMBIA & YUKON TERRITORY

Manager, Recruitment & Selection
Royal Centre
1055 West Georgia Street
P.O. Box 11145
Vancouver, B.C. V6E 2P8
Tel: (604) 666-8563

APPENDIX 4 - ADDRESSES OF PROVINCIAL DEPARTMENTS CONCERNED

NEWFOUNDLAND

Deputy Minister
Department of Labour and Manpower
Beothuck Building
Crosbie Place
St. John's, Newfoundland
A1C 6C9
Telex: 016-3325

NOVA SCOTIA

Chief, Recruitment & Selection
Can Plan Building
1888 Brunswick Street
P.O. Box 2463
Halifax, Nova Scotia
B3J 3E4
Tel: 426-2567

PRINCE EDWARD ISLAND

Chief of Research and Planning
P.E.I. Department of Industry
P.O. Box 2000
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7N8
Telephone: (902) 892-5445

NEW BRUNSWICK

Labour Market Services Branch
Department of Labour and Manpower
P.O. Box 6000
Fredericton, New Brunswick
E3B 5H1
Tel: (506) 452-3711

QUEBEC

Ministère des Communautés
culturelles et de l'Immigration
du Québec
Service aux entrepreneurs
355 McGill Street
Montreal, Quebec
H2Y 2E8

ONTARIO

Ministry of Industry, Trade and
Technology
Immigrant Entrepreneur Section
Industrial Investment Branch
900 Bay Street
6th Floor, Hearst Block
Queen's Park
Toronto, Ontario M7A 2E1
Tel: (416) 965-5331
Attn: James C. Carrick

MANITOBA

Assistant Deputy Minister
Trade and Industry Division
Department of Industry, Trade
& Technology
155 Carlton Street, 7th Floor
Winnipeg, Manitoba R3C 3H8
Tel: (204) 945-2435
Telex: 07 587-833 (MANITRADE WPG)

SASKATCHEWAN

International Operations Division
Sask. Economic Development and Trade
Bank of Montreal Bldg.
3rd Floor, 2103-11th Ave.
Regina, Saskatchewan S4P 3V7
Tel: (306) 787-9212
Telex: 071-2675
Attention: Peter Korol

ALBERTA & NORTHWEST TERRITORIES

Manager, Alberta Services
Alberta Manpower
Parkside Office Building
10924 - 119 Street
Edmonton, Alberta T5H 3P5
Tel: (403) 427-8517
Telex: 037-3769 (ALTA MAN EDM)

BRITISH COLUMBIA & YUKON TERRITORY

Ministry of International Trade
and Investment
800 Hornby Street
Suite 315, Robson Square
Vancouver, B.C. V6Z 2C5
Tel: (604) 660-4567
Telex: 04-55459 (BC RANDS)

Emploi et Immigration Canada
Employment and Immigration Canada

Gens d'affaires immigrants

1985

Canada

Gens d'affaires immigrants

1985

WH-5-085

TABLE DES MATIÈRES

A. GENS D'AFFAIRES IMMIGRANTS - DOCUMENT DE FOND 1

I Objectif du programme 1

II Points saillants du nouveau programme 1

1. Nouvelle catégorie des investisseurs 1
2. Niveau porté à 4,000 3
3. Admission conditionnelle 3
4. Priorité relative au traitement des demandes 4
5. Augmentation des activités publicitaires 4
6. Amélioration des techniques de counselling 5
7. Visas d'affaire pour visiteurs 6

III Conclusion 6

B. QUESTIONS ET RÉPONSES 7

C. FORMALITÉS D'IMMIGRATION POUR LES INVESTISSEURS 13

D. Appendices 1. Sommaire - Catégories des gens d'affaires immigrants 23
2. Statistiques - Gens d'affaires immigrants 25
3. Adresses des coordonnateurs régionaux de la CEIC 28
4. Adresses des ministères provinciaux concernés 29

A. GENS D'AFFAIRES IMMIGRANTS - DOCUMENT DE FOND

I OBJECTIF DU PROGRAMME

Le programme concernant les gens d'affaires immigrants vise à encourager, à faciliter et à favoriser l'immigration de gens d'affaires expérimentés susceptibles de contribuer au développement économique du Canada en investissant du capital-risque dans des entreprises canadiennes et en les faisant bénéficier de leurs connaissances techniques afin de créer des emplois pour des Canadiens.

Ce programme a rapidement évolué à mesure que nous avons mieux jugé la conjoncture économique. Le programme concernant les gens d'affaires immigrants, tel que nous le connaissons aujourd'hui, a été élaboré de façon à s'intégrer à la stratégie générale du gouvernement relative aux investissements étrangers. Les dispositions réglementaires et les directives qui régissent ce programme visent à stimuler l'économie en suscitant un autre mouvement d'entrepreneurs qualifiés dont l'expérience professionnelle et les importants engagements financiers devraient avoir un effet positif sur la création d'emplois pour les Canadiens.

La Commission a mis sur pied un vaste programme qui bénéficie maintenant d'une collaboration intergouvernementale plus étroite, d'une publicité vigoureuse, de recrutement actif et de meilleures techniques de formation et de counselling. Ces améliorations apportées à la structure du programme devraient maximiser la portée du programme concernant les gens d'affaires immigrants de façon que le Canada puisse bénéficier au maximum des emplois que les immigrants rentrant dans cette catégorie peuvent créer et du capital-risque qu'ils peuvent apporter.

II POINTS SAILLANTS DU NOUVEAU PROGRAMME

Voici les principales caractéristiques du programme qui sera mis en oeuvre le 1er janvier 1986.

1. Nouvelle catégorie : les investisseurs

La Commission conservera les dispositions réglementaires actuelles visant les entrepreneurs et les travailleurs autonomes et remplacera le projet pilote relatif aux entrepreneurs associés en adoptant de nouvelles dispositions réglementaires pour rendre valide une troisième composante du programme concernant les gens d'affaires immigrants, c'est-à-dire les "investisseurs". Contrairement aux entrepreneurs, les investisseurs ne sont pas tenus de participer activement à la gestion de leurs entreprises pour obtenir l'admission au Canada.

Les projets entrepris en vertu du Programme des entrepreneurs associés continueront leur activité tel que prévu. Par ailleurs, si le chef de projet le juge à propos, les projets seront modifiés en profondeur de façon à respecter les dispositions prévues pour la catégorie des investisseurs.

Ainsi élargi, le programme concernant les gens d'affaires immigrants comprendra trois principales catégories : les entrepreneurs, les travailleurs, les travailleurs autonomes et les investisseurs. Voici, selon les dispositions réglementaires, la définition de chaque catégorie.

Entrepreneurs

Il s'agit des personnes qui ont l'intention et qui sont en mesure d'établir ou d'acheter au Canada une entreprise, ou d'y investir une somme importante, et de participer activement à la gestion de cette entreprise. Cette dernière doit contribuer de façon significative à la vie économique et permettre à au moins un citoyen canadien ou résident permanent, à part l'entrepreneur et les personnes à sa charge, d'obtenir ou de conserver un emploi. Dans cette catégorie rentrent les gens d'affaires expérimentés dont les antécédents se rattachent à la gestion de petites ou de moyennes entreprises.

Les travailleurs autonomes

Il s'agit des personnes qui ont l'intention et qui sont en mesure d'établir une entreprise au Canada de façon à créer un emploi pour elles-mêmes et de contribuer à la vie économique, culturelle ou artistique du Canada. Dans cette catégorie rentrent les immigrants qui, même s'ils ne créent ni ne conservent d'emplois pour des Canadiens, apportent une contribution importante d'ordre économique et artistique, par exemple, à titre d'exploitant agricole, de personnalité du monde du sport, d'artiste, d'artiste de spectacle, et de gérant de petits points de ventes dont certaines collectivités peuvent avoir besoin.

Les investisseurs

Il s'agit de personnes rompues aux affaires et qui disposent d'au moins $500,000. Les investisseurs sont tenus de faire un placement d'au moins $250,000 pour au moins trois ans dans un projet que la province concernée estime être très avantageux pour son économie et qui contribuera à créer ou à préserver des débouchés pour des citoyens canadiens ou des résidents permanents autres que les investisseurs eux-mêmes et les personnes à leur charge. Chaque projet d'investissement doit être approuvé par le gouvernement. Les requérants qui rentrent dans la catégorie des investisseurs peuvent choisir parmi trois formules de placement :

a) dans une entreprise ou un commerce;

b) dans un syndicat de placements administré par le secteur privé et approuvé par la province où le syndicat fera des placements, ou

c) dans un fonds de capital-risque administré par le gouvernement, lequel fonds vise le développement d'entreprises.

Un résumé des formalités relatives à l'admission des invetisseurs figurent à la partie C du présent document. Les formalités complètes se rapportant aux trois catégories du mouvement des gens d'affaires immigrants seront communiquées en détail avant la date de mise en oeuvre du 1er janvier 1986.

En élargissant le programme de cette façon la Commission aura le fondement juridique lui permettant d'autoriser l'établissement d'entreprises à risque que les provinces considèrent comme importantes à l'égard de leurs plans de développement économique régional, tout en attirant un groupe particulier de gens d'affaires qui disposent des gros capitaux nécessaires pour assurer l'expansion des industries et créer les emplois dont le Canada a bien besoin. Il s'agit du groupe que le programme actuel n'a jusqu'à maintenant pas réussi à attirer. Comme l'admissibilité sera limitée à ceux qui ont pu prouver leurs hautes compétences, ce programme attirera une nouvelle élite de particuliers extrêmement compétents qui peuvent accroître leurs possibilités au Canada.

2. Niveau porté à 4,000

Afin de faire savoir de façon très claire que le gouvernement désire attirer des gens d'affaires immigrants, le nombre de ces personnes à admettre a été fixé à 4,000 pour 1986-1987, ce qui représente une augmentation de 82 % par rapport au nombre de 2,200 fixé pour l'année dernière. La Commission espère que le programme élargi, associé à un plan de publicité vigoureuse, un recrutement plus actif et de meilleures techniques de counselling, lui permettra de maximiser la croissance de cette composante du Programme d'immigration.

3. Remplacement de l'admission provisoire par l'admission conditionnelle

A compter du 1er janvier 1986, les conditions liées à l'admission prévues au L15(1) s'appliqueront pour une durée maximale de deux ans dans le cas des entrepreneurs (et non plus pour cinq mois et demi comme c'est actuellement le cas). Ainsi, l'admission conditionnelle remplacera la formule de l'admission temporaire adoptée

en janvier 1984 et permettra à la Commission de combiner les meilleures caractéristiques des deux façons de procéder. Grâce à cette approche simplifiée, les entrepreneurs qualifiés seront rapidement admis au Canada et y disposeront d'une période maximale de deux ans pour établir une entreprise convenable. Cette méthode permettra aux agents des visas de délivrer des visas d'immigrant aux entrepreneurs qualifiés, en fonction d'un projet d'entreprise général, tout en donnant à la Commission le contrôle nécessaire pour veiller à ce que, après leur arrivée au Canada, ils réalisent leurs projets d'entreprise.

Dans le cas des investisseurs, la formule de l'admission conditionnelle pour une durée maximale de trois ans ne s'appliquera que dans les cas exceptionnels. Cette formule pourrait être utile pour autoriser l'admission de certains investisseurs lorsqu'il ne peut être établi de façon irréfutable que l'investissement répond au critère du placement non retirable avant trois ans, ou que toutes les formalités n'ont pas été accomplies, mais que la province estime qu'il serait avantageux de faire venir l'investisseur.

4. Priorité relative au traitement des demandes

Étant donné les débouchés que créeront les activités des gens d'affaires rentrant dans les trois catégories, leurs demandes seront traitées en deuxième priorité, immédiatement après celles des membres de la catégorie de la famille et des réfugiés. Autrement dit, ces demandes seront étudiées avec le plus de célérité possible.

5. Augmentation des activités publicitaires

L'immigration des gens d'affaires est reconnue comme un important élément de la stratégie générale du gouvernement qui vise à attirer de nouveaux investissements au Canada. Élargi, le programme concernant les gens d'affaires immigrants bénéficera de la collaboration intergouvernementale plus étroite entre la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada et des organismes tels que Investissement Canada, le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures. Tous ces partenaires du Programme des gens d'affaires immigrants collaboreront à concevoir des brochures d'information et d'autres ouvrages détaillés et complets de publicité qui seront utilisés au Canada et à l'étranger. Suivant son mandat, Investissement Canada s'efforcera de favoriser les investissements dans des entreprises et d'organiser des colloques d'information sur les investissements pour faciliter la croissance économique du Canada, y compris les investissements liés à l'immigration dans les pays à qui l'on accorde une haute priorité. Un lien structurel a été établi avec les agents de recrutement des gens d'affaires immigrants à l'étranger qui élaboreront des plans d'action

unifiés et se verront accorder une aide financière pour promouvoir directement le programme concernant les gens d'affaires immigrants. Cette façon coordonnée de procéder contribuera à maximiser les effets de la publicité et à établir un mécanisme global devant permettre à la Commission de bénéficier davantage du potentiel qui existe à l'étranger.

6. Amélioration des techniques de counselling

En 1983, un programme spécial a été mis sur pied pour améliorer la qualité du service offert aux gens d'affaires immigrants. Certains agents des visas affectés aux principaux bureaux à l'étranger où s'effectue l'examen des demandes présentées par des entrepreneurs ont reçu une formation officielle de façon à être mieux informés pour conseiller et sélectionner les requérants. Ces agents des visas sont nommés "agents de recrutement des gens d'affaires immigrants" (ARGAI). Ils ont pour tâche principale de recruter, de sélectionner et de conseiller les gens d'affaires immigrants et d'établir des rapports avec les fonctionnaires provinciaux concernés. Les ARGAI sont personnellement responsables de la célérité et du caractère professionnel avec lesquels les demandes sont étudiées. A l'heure actuelle, 51 ARGAI sont affectés dans 41 bureaux des visas. On continuera de tenir des séances spéciales de formation.

En outre, les délégués commerciaux et les conseillers en investissement des bureaux à l'étranger prêteront leur concours aux ARGAI ainsi qu'aux requérants eux-mêmes qui pourront avoir besoin d'autres conseils. Un livret détaillé conçu par Investissement Canada et contenant des renseignements précis sur tous les aspects des affaires et de la vie au Canada sera mis à la disposition des ARGAI, ce qui leur permettra de répondre facilement, sans devoir consulter Ottawa, à bon nombre de questions que les gens d'affaires immigrants sont susceptibles de poser.

Au Canada, les coordonnateurs régionaux pour les gens d'affaires (CRGA) des Bureaux régionaux et les conseillers des gens d'affaires immigrants (CGAI) dans les principaux Centres d'immigration Canada pourront conseiller les gens d'afaires immigrants. Le ministère de l'Expansion industrielle régionale continuera de conseiller les requérants à propos d'autres endroits où ils pourraient établir leur entreprise lorsque leur projet présente un intérêt, mais n'est pas approuvé par la province de destination. Enfin, la Banque fédérale de développement (BFD) offrira un service national entièrement informatisé de jumelage entreprises/investisseurs pour permettre aux investisseurs étrangers de trouver le genre d'entreprise se rapprochant le plus du domaine auquel ils s'intéressent et d'y investir. Ces techniques de counselling améliorées devraient permettre d'adopter une méthode à l'échelle nationale pour la mise en oeuvre du programme concernant les gens d'affaires immigrants.

7. Visas d'affaire pour les visiteurs

Les investisseurs ou gens d'affaires ne souhaitent pas tous immigrer au Canada. A compter du 1er janvier 1986, la CEIC délivrera donc un "visa d'affaire". Ce document vise à faciliter l'admission des gens d'affaires qui souhaitent venir au Canada de temps à autre pour surveiller leurs investissements ou leurs entreprises. Ce visa sera valide pour une année et permettra aux gens d'affaires concernés d'être admis au Canada à de multiples reprises; son émission sera précédée d'une entente réciproque.

III CONCLUSION

Grâce à cet élargissement du programme concernant les gens d'affaires immigrants ainsi qu'aux améliorations d'ordre administratif et technique proposées, la CEIC pourra mieux tenir compte des préférences des provinces pour ce qui concerne le développement industriel et économique. Les gens d'affaires immigrants sont un grand avantage pour le Canada : ils lui apportent des connaissances techniques précieuses et de nouveaux investissements, ils créent de nouvelles industries et des emplois pour les Canadiens. Grâce à sa nouvelle méthode globale pour ce qui concerne les gens d'affaires, la Commission devrait pouvoir obtenir des résultats encore meilleurs que ceux du programme concernant les entrepreneurs et créer un plus grand nombre de débouchés pour les Canadiens.

B. QUESTIONS ET RÉPONSES

1. Q. **A quelle exigences fondamentales un investisseur doit-il satisfaire?**

   R. Si vous avez fait vos preuves en affaires, possédez une valeur nette d'au moins $500,000 (en monnaie canadienne) et êtes disposé à faire un placement au Canada d'au moins $250,000 (en monnaie canadienne) pour trois ans dans un projet approuvé par le gouvernement qui contribuera à la création d'emplois, vous réunissez peut-être les conditions voulues pour rentrer dans la catégorie des investisseurs.

2. Q. **Des options particulières ont-elles été déterminées comme étant appropriées pour l'injection de fonds?**

   R. Les dispositions réglementaires vous permettent d'injecter des fonds :

   a) dans une entreprise ou un commerce;

   b) dans un syndicat de placement administré par le secteur privé et approuvé par la province où le syndicat fera des placements, ou

   c) dans un fonds de capital-risque administré par le gouvernement et consacré au développement d'entreprises.

   Toutes les options nécessitent l'appui de l'ordre de gouvernement approprié.

3. Q. **Un placement dans des obligations d'épargne ou un fonds mutuel permettra-t-il à un investisseur d'obtenir un visa d'immigrant?**

   R. Non. Cette forme d'investissement passif ne convient pas. La province de destination doit approuver votre investissement et ce dernier doit influer de façon marquée sur l'économie en contribuant à la création d'emplois pour des résidents canadiens autres que vous-même et les personnes à votre charge.

4. Q. **Je crois être un investisseur qui réunit les conditions voulues, mais j'ai besoin de plus de renseignements sur les options offertes. A qui dois-je m'adresser?**

R. D'abord, vous devez vous adresser à l'agent de recrutement des gens d'affaires immigrants (ARGAI) à l'ambassade ou au haut-commissariat du Canada qui pourra vous conseiller sur les syndicats ou fonds de capital-risque existants qui ont été approuvés. Dès que les syndicats ou fonds sont approuvés, les bureaux des visas en sont informés et le nom ainsi que l'endroit du syndicat sont ajoutés à l'appendice pertinent du Guide de l'immigration.

Si vous choisissez cette option, l'ARGAI vous orientera également dans votre recherche d'entreprises conjointes dans le secteur privé. Après avoir obtenu les renseignements de base et avoir choisi les secteurs d'activité qui vous intéressent, vous devriez envisager une visite de prospection au Canada. A cet égard, les ARGAI sont en mesure de vous venir en aide. Cette visite vous permettrait d'être mieux renseigné avant de prendre une décision définitive au sujet de votre placement.

5. Q. **Que dois-je faire pour présenter une demande? Quels documents sont nécessaires et comment puis-je obtenir une entrevue?**

R. Vous devez d'abord communiquer avec la mission canadienne la plus près de votre domicile dans votre pays de résidence. Dans la plupart des cas, un ARGAI sera à votre disposition pour discuter avec vous des possibilités d'affaires au Canada.

Si ces possibilités vous intéressent, vous devez présenter une demande dûment remplie accompagnée de tous les documents à l'appui à la mission canadienne. A remarquer qu'une demande semblable peut être traitée plus rapidement à la mission canadienne dans votre pays de résidence qu'à n'importe quel autre bureau canadien à l'étranger.

En règle générale, les documents suivants doivent accompagner votre demande :

(1) un curriculum vitae, qui doit comprendre un exposé de votre expérience dans l'industrie, la gestion ou les affaires;

(ii) un état de vos ressources financières indiquant en dollars canadiens les fonds que vous possédez pour utilisation immédiate et transfert ultérieur, de même qu'une preuve que vous possédez ces fonds;

(iii) une indication par écrit de l'entreprise, du commerce, du syndicat ou du fonds dans lequel vous désirez investir ainsi que de la province de destination;

(iv) si vous souhaitez investir dans une entreprise ou un commerce, une indication des emplois qui seront créés ou conservés pour des résidents canadiens.

Si votre demande est jugée recevable, un ARGAI ménagera ensuite une entrevue avec vous pour examiner votre demande.

6. Q. **En quoi consiste cette entrevue?**

R. A l'entrevue, l'ARGAI décidera si vous répondez ou non aux critères généraux de sélection qui permettent de déterminer si vous avez de bonnes chances de vous établir avec succès au Canada. En outre, celui-ci vous dira si vous possédez les connaissances techniques et les fonds nécessaires et bien sûr si votre projet est réaliste.

Avant de vous délivrer un visa d'immigrant, l'agent

- vérifiera vos antécédents;
- consultera les autorités de la province que vous avez choisie pour veiller à ce que votre projet soit conforme aux objectifs de développement économique de la province en question.

Dans l'intervalle, vous et votre famille

- devrez subir un examen médical;
- fournir tout autre document nécessaire pour compléter votre demande.

7. Q. Dois-je faire un placement avant de présenter ma demande?

R. Avant qu'un visa d'immigrant vous soit délivré, vous devrez prouver de façon satisfaisante que vous répondez à toutes les conditions d'admission au Canada. Dans le cas des investisseurs, un placement minimal de $250,000 pour au moins trois ans doit être fait dans un projet acceptable avant qu'un visa soit délivré. Vous pouvez présenter une demande d'immigration en indiquant votre intention de faire un tel placement sans avoir au préalable engagé les fonds en question. L'agent de recrutement des gens d'affaires immigrants (ARGAI) sera en mesure d'examiner votre demande à tous les autres égards et de vous informer que celle-ci sera approuvée une fois que vous aurez fourni la preuve qu'un placement convenable a été fait.

8. Q. Qu'arrive-t-il si une fois mon placement gelé pour trois ans le visa d'immigrant m'est refusé?

R. Il devrait être prévu dans votre entente avec un syndicat de placement ou un fonds de capital-risque que votre placement sera gardé en dépôt par une institution financière de bonne réputation, comme une banque à charte, jusqu'à l'approbation de votre demande de résidence permanente. Dans le cas d'un refus, l'entente devrait préciser que le placement vous sera remis avec intérêt.

9. Q. Si j'obtiens un visa assorti de conditions, est-ce que cela signifie que je ne suis pas résident permanent du Canada?

R. Les personnes qui obtiennent un visa d'immigrant assorti de conditions sont de ce fait des résidents permanents et jouissent à ce titre des mêmes droits et privilèges que les personnes à qui un visa d'immigrant non assorti de conditions a été délivré. La seule différence, c'est que les immigrants ayant obtenu un visa assorti de conditions doivent, dans les délais fixés, remplir les conditions imposées. Autrement, on pourrait exiger que vous quittiez le pays.

Dans le cas des investisseurs, des visas assortis de conditions seront délivrés exceptionnellement en raison de circonstances atténuantes. Par exemple, il se peut que vous ne puissiez établir à l'entière satisfaction d'un agent des visas que votre placement satisfait aux exigences réglementaires selon lesquelles le placement ne pourra pas être retiré avant trois ans. De par la nature de cette situation, on prévoit dans la plupart des cas que les investisseurs obtiendront un visa d'immigrant non assorti de conditions.

10. Q. **Une fois que je serai admis au Canada conditionnellement, qu'exigera-t-on de moi?**

R. Vous devrez demeurer en rapport avec des fonctionnaires de l'immigration à l'échelon local qui suivront de près vos progrès relativement au respect des conditions imposées. Dès que vous aurez rempli ces conditions, vous pourrez entrer en communication avec des agents d'immigration locaux de façon à les faire annuler.

11. Q. **Est-ce qu'un certain suivi sera effectué une fois que j'aurai obtenu la résidence permanente?**

R. Il se peut que des représentants d'Immigration Canada communiquent avec vous une fois que vous serez bien établi pour connaître vos vues et vos expériences relativement à l'immigration au Canada. Ces renseignements nous permettent de continuer à améliorer les services offerts à l'étranger et en outre de mieux connaître les difficultés que vous avez pu éprouver pour démarrer en affaires au Canada.

12. Q. **Je ne veux pas immigrer, mais simplement investir au Canada. Que dois-je faire?**

R. Les agents des visas, et plus particulièrement les agents de recrutement des gens d'affaires immigrants (ARGAI), seront heureux de vous donner les renseignements dont vous avez besoin et de vous mettre en rapport avec les personnes compétentes en vue d'une visite au Canada qui vous permettra de mieux examiner les possibilités de placement.

Si vous avez déjà des placements au Canada, vous pouvez présenter une demande de "visa d'affaire" à l'ambassade du Canada la plus près de votre domicile. Le "visa d'affaire" facilitera votre admission au Canada pour de courtes périodes afin de vous permettre de surveiller vos placements. Ce visa sera valide pendant un an pour des séjours multiples. Il sera émis à la suite d'une entente réciproque. Ce visa indiquera à l'agent au point d'entrée que vous venez au Canada pour affaires. Il n'est pas obligatoire d'obtenir "le visa d'affaire" pour séjourner au Canada, mais le fait d'avoir un tel visa devrait vous assurer que vous ne subirez qu'un délai minimal avant d'entrer au Canada. En tout état de cause, il est préférable de communiquer avec l'ambassade ou le consulat du Canada le plus près de votre domicile pour savoir si vous devez vous procurer un visa de visiteur avant de venir au Canada.

C. FORMALITÉS D'IMMIGRATION POUR LES INVESTISSEURS

Ce qui suit n'est qu'un résumé des formalités relatives à l'admission des investisseurs. Des instructions détaillées se rapportant aux trois catégories du programme concernant les gens d'affaires sont en voie d'élaboration et seront communiquées avant la date de mise en oeuvre du 1er janvier 1986.

Les projets mis de l'avant en vertu du Programme des entrepreneurs associés qui ont été approuvés se poursuivront comme il a été prévu. Alternativement, si les chargés de projets le désirent, on pourrait procéder à une nouvelle conception des projets de façon à satisfaire aux règlements de la catégorie des investisseurs.

1. Définition réglementaire

"investisseur" désigne un immigrant qui

a) a exploité, contrôlé ou dirigé avec succès une entreprise ou un commerce, et

b) a accumulé, par ses réalisations personnelles, un capital net d'au moins $500,000.

Compte tenu de cette définition et des critères de sélection énumérés à l'alinéa 8(1c) du Règlement (tous les facteurs figurant à l'annexe I sauf les facteurs 4 et 5), l'investisseur sera évalué en fonction de ce qui suit :

Depuis qu'il a présenté une demande de visa, il a fait un placement d'au moins $250,000 qui ne peut être retiré avant trois ans et qui permettra à des citoyens canadiens ou à des résidents permanents, autres que lui-même et les personnes à sa charge, d'obtenir ou de conserver un emploi :

i) un placement dans une entreprise ou un commerce pour l'établissement, l'achat, l'expansion et la poursuite des activités de l'entreprise ou du commerce, ou d'une partie de l'entreprise ou du commerce, qui contribuera de façon importante à l'économie de la province en question,

ii) un placement dans un syndicat de placement administré par le secteur privé et approuvé par la province où le syndicat fera des placements, lequel syndicat a pour principal objet de fournir des capitaux de risque ou de financement pour l'établissement, l'achat, l'expansion ou la poursuite des activités d'une entreprise ou d'un commerce qui contribuera de façon significative à l'économie de la province en question, ou

iii) un placement dans un fonds de capital-risque administré par le gouvernement, lequel fonds a pour principal objet de fournir des capitaux de risque ou de financement pour l'établissement, l'achat, l'expansion ou la poursuite des activités d'une entreprise ou d'un commerce.

2. Objet de cette définition

a) Donner à la Commission le fondement juridique lui permettant d'autoriser l'établissement d'entreprises à risque que les provinces ou le gouvernement fédéral considèrent comme importantes à l'égard des plans de développement économique, tout en attirant un groupe particulier de gens d'affaires qualifiés qui disposent des gros capitaux nécessaires pour accroître les industries et créer les emplois dont le Canada a besoin;

b) En permettant aux investisseurs de n'injecter qu'une portion de leurs avoirs monétaires dans des projets approuvés par le gouvernement, la Commission s'assurera qu'ils sont encore à même d'apporter une contribution à l'économie canadienne en prenant éventuellement part aux activités d'autres entreprises qui peuvent produire des recettes plus rapidement.

3. Conditions à remplir pour obtenir un visa

Tous les placements doivent être confirmés par écrit avant qu'un visa d'immigrant soit délivré à un investisseur. Le placement doit remplir les conditions suivantes :

1) être d'au moins $250,000;
2) ne pouvoir être retiré avant trois ans;
3) être approuvé par la province de destination;
4) contribuer à créer des emplois pour des résidents canadiens.

Le paragraphe 9(3) du Règlement précise que tout placement peut être assujetti à une condition qui en prévoit le remboursement en cas de refus de la demande de visa d'immigrant. C'est la seule condition qui ne va pas à l'encontre de l'aspect non retirable d'un placement. Toute autre disposition concernant un remboursement ferait en sorte que l'investissement pourrait être retiré et, par conséquent, ce dernier ne répondrait pas aux exigences de la CEIC.

4. Étude des demandes

a) Documents exigés

Le requérant doit présenter une demande de résidence permanente à un bureau des visas, généralement dans son pays de résidence, et cette demande doit être accompagnée des documents suivants :

i) un curriculum vitae et un exposé de l'expérience qu'a le requérant des affaires, de l'industrie et de la gestion;

ii) un état des ressources financières indiquant les fonds (en monnaie canadienne) déjà apportés au Canada, les fonds pouvant être virés immédiatement ou ultérieurement et un certificat de propriété;

iii) une explication par écrit du genre d'entreprise, de commerce ou de syndicat de placement dans lequel le requérant compte faire un placement et la province où il a l'intention de s'établir;

iv) dans le cas de ceux qui font un placement dans une entreprise ou un commerce privé, une indication du nombre d'emplois qui seront créés ou conservés pour des résidents canadiens.

Au reçu des documents susmentionnés, l'ARGAI sera à même d'examiner de près la demande et de donner d'autres conseils au requérant, selon les besoins.

b) Refus à la première étape

Pour être admissible au programme, l'investisseur doit avoir des antécédents établis dans le monde des affaires. Par conséquent, l'ARGAI doit mettre l'accent sur les compétences justifiées du requérant et sur sa réputation reconnue. Si le requérant n'est pas rompu aux affaires, la demande doit être refusée et les formalités terminées. De même, si le requérant présente un projet d'investissement qui n'a pas encore été examiné par les autorités provinciales, n'est pas bien étudié, contient des lacunes et est peu susceptible d'être approuvé, l'ARGAI peur refuser la demande et mettre fin aux formalités.

c) Décision concernant l'admission

Les projets recommandés par la province concernée seront généralement approuvés, sauf si le requérant ne remplit pas les exigences réglementaires ou si l'ARGAI estime qu'il ne possède pas l'expérience voulue des affaires. Si la décision concernant la sélection est favorable, une fois qu'il est satisfait aux exigences concernant les antécédents, la santé et à toutes les autres exigences statutaires et réglementaires en matière d'immigration, un visa d'immigrant doit être délivré. Un double de l'IMM 1000, sur lequel figurent l'adresse de la destination définitive de l'immigrant au Canada et la date prévue de son arrivée, si elle est connue, devrait être envoyé au représentant concerné de la région ou de la province.

Les demandes présentées par des investisseurs seront étudiées en fonction de la formule de placement choisie.

d) Formule de placement

i) Entreprise ou commerce privé.
ii) Syndicat de placement administré par le secteur privé.
iii) Fonds de capital-risque administré par le gouvernement.

i) Entreprise ou commerce privé

A) Un seul requérant

- Lorsque le requérant semble satisfaire aux exigences et que le projet de placement présente un intérêt, des dispositions seront prises pour transmettre le projet de placement à la province concernée (conformément aux mêmes directives et instructions que celles qui s'appliquent aux entrepreneurs). Un double devrait être envoyé au coordonnateur régional pour les gens d'affaires. Tous les placements dans des entreprises ou commerces privés doivent être approuvés par la province.

- A cette étape-ci, il faut procéder à l'examen médical et à l'examen sécuritaire avec l'accord du requérant, comme on le fait dans le cas des entrepreneurs.

- La province concernée devrait transmettre sa réponse dans au plus 30 jours. Son évaluation devrait indiquer clairement si elle approuve ou rejette le projet de placement.

- L'investisseur doit non seulement satisfaire aux exigences statutaires et réglementaires, mais, avant qu'un visa lui soit délivré, il doit établir à la satisfaction de l'ARGAI que l'investissement ne sera pas retiré avant au moins trois ans. D'une manière générale, il s'agira d'une obligation irrévocable sous forme d'un contrat conclu entre l'entreprise dépendante canadienne et l'investisseur étranger.

B) Plusieurs requérants

- Quelques entreprises canadiennes chercheront à recruter un certain nombre d'investisseurs étrangers afin d'obtenir les capitaux de base nécessaires pour financer leur projet.

- Ces entreprises devront obtenir l'approbation de la province concernée avant de pouvour faire du recrutement. Il faut que, dans la description du projet, figure le nombre minimum de requérants nécessaires afin de pouvoir mettre ce projet en route et de le mener à bonne fin. Il faut également indiquer le nom des pays où le recrutement s'effectuera probablement afin que les bureaux des visas à l'étranger puissent coordonner leurs activités.

- Comme le recrutement peut être difficile et complexe, il n'est pas prévu qu'il y aura beaucoup de projets de ce genre ou qu'ils concerneront un grand nombre de requérants. Toutefois, dans les cas dont l'étude sera autorisée, il sera essentiel que les bureaux des visas et les Bureaux régionaux concernés collaborent comme il convient et échangent les renseignements voulus. Les Bureaux régionaux assureront la liaison entre toutes les parties. La province renverra au Bureau régional les projets qu'elle approuve. Le Bureau régional entretiendra des rapports avec tous les bureaux des visas concernés et informera le chef, Division de l'analyse du contrôle, Opérations, AC.

- Les demandes des requérants peuvent être étudiées à mesure que ces derniers les présentent, mais les visas ne peuvent être réellement délivrés que lorsque tous les requérants dont on a besoin pour rassembler les capitaux nécessaires auront répondu aux exigences en matière d'immigration.

- Une fois un projet approuvé par une province, les ARGAI n'auront pas besoin de présenter individuellement les requérants à la province concernée, mais ils devront informer le Bureau régional et les autres bureaux des visas qui peuvent s'être occupés du recrutement des requérants admissibles.

- Lorsque des requérants en nombre voulu auront été évalués et jugés admissibles, les Bureaux régionaux informeront les bureaux des visas qu'ils peuvent délivrer un visa à chaque investisseur. Les requérants doivent être admis en vertu de visas non assortis de conditions.

- Les Bureaux régionaux doivent informer le chef, Division de l'analyse du contrôle, Opérations, AC, de la décision définitive rendue dans de tels cas.

ii) Syndicat de placement administré par le secteur privé

La province concernée doit approuver le syndicat de placement en question. A ce sujet, les Bureaux régionaux devront coopérer étroitement avec les provinces. Dès que la province a indiqué qu'elle approuve un syndicat particulier, les Bureaux régionaux devront informer le chef, Formalités d'admission, Opérations, AC, qui s'assurera que ce syndicat est signalé à tous les bureaux des visas et qu'il figure à l'appendice pertinent du Guide de l'immigration. Les ARGAI devront consulter la région concernée si un syndicat ne figure pas dans le Guide. Une fois qu'il sera établi que le syndicat de placement est approuvé, il suffira dans les bureaux à l'étranger d'évaluer les requérants pour vérifier s'ils répondent à la définition d'investisseur et à toutes les autres exigences en matière d'immigration.

Dans le cas où il faut plusieurs requérants pour mettre sur pied un syndicat, les formalités exposées au sous-alinéa 4d)(i)b) s'appliqueront à ces personnes (voir page 17).

iii) Fonds de capital-risque administré par le gouvernement

Les fonds de capital-risque administrés par le gouvernement seront signalés de la façon indiquée au ii) ci-dessus et figureront à l'appendice pertinent du Guide de l'immigration. Comme dans le cas des syndicats de placement administrés par le secteur privé, les requérants n'auront pas besoin d'être présentés individuellement aux provinces. Les ARGAI devront plutôt s'assurer que le placement requis a été effectué dans un fonds approuvé et que le requérant satisfait à toutes les autres exigences de la Loi et du Règlement.

5. **Formules d'admission**

a) Les ARGAI disposent de deux formules d'admission : l'admission inconditionnelle et l'admission conditionnelle.

Étant donné la nature de cette catégorie du programme, on prévoit que la formule de l'admission inconditionnelle sera utilisée dans la plupart des cas.

i) Admission inconditionnelle

En vertu d'un visa d'immigrant non assorti de conditions, la résidence permanente sera accordée sans condition liée au placement. Il sera délivré dans les conditions suivantes :

- L'ARGAI est parfaitement persuadé que l'investisseur possède les compétences et les ressources voulues et que la province ou l'organisme fédéral concerné est convaincu que le placement procurera les avantages économiques escomptés;

- L'investisseur a fourni un document établissant qu'il a fait un placement d'au moins $250,000 qui ne peut être retiré avant trois ans dans une entreprise, un syndicat privé ou un fonds de capital-risque administré par le gouvernement qui a été approuvé par les représentants compétents du gouvernement et qui contribuera à créer des emplois pour des Canadiens;

- L'investisseur est un requérant admissible conformément aux exigences statutaires en matière d'immigration.

ii) Admission conditionnelle

Dans le cas des investisseurs, la formule de l'admission conditionnelle pour une période maximale de trois ans devrait rarement être utilisée puisque ces derniers sont tenus de prendre un engagement en faisant un placement avant de recevoir un visa. Toutefois, cette formule pourrait être utile et donner aux ARGAI une certaine latitude supplémentaire leur permettant de traiter les cas particuliers méritant considération où l'investisseur pourrait, par ailleurs, ne pas établir à l'entière satisfaction de l'ARGAI qu'il répond à toutes les exigences. On prévoit que des situations de ce genre ne se présenteront que lorsque des investisseurs choisiront de faire des placements dans une entreprise ou un commerce privé en association avec des Canadiens et lorsque les détails n'auront pas été entièrement

réglés, mais que la province estimera néanmoins qu'il serait utile de laisser venir l'investisseur ou lorsqu'il n'aura pas été établi que l'investissement répond aux critères du placement non retirable avant trois ans.

b) Refus

Lorsque la province ne recommande pas d'accepter le projet de placement, ce dernier doit être rejeté étant donné qu'il ne serait pas très avantageux pour la province comme l'exige la définition réglementaire. Lorsqu'on envisage de refuser une demande parce que le requérant ne satisfait pas aux exigences réglementaires, la province devrait être informée par l'intermédiaire du CRGA. Il faudrait donner à la région concernée le temps de consulter la province de façon qu'elle puisse formuler des observations avant que le requérant ne soit informé de la décision négative.

Lorsque la province a indiqué qu'elle n'approuvera pas le projet de placement, mais que le requérant semble compétent, l'ARGAI devrait être disposé à aider l'investisseur à trouver d'autres possibilités avant qu'une décision définitive ne soit rendue. A cet égard, il faudrait solliciter le concours des délégués commerciaux. Consulter également la section 6, en particulier les alinéas b) et c) sur le rôle du MEIR et de la BFD (voir page 21).

6. Service de counselling général

a) Personnes demandant des renseignements

Il est probable qu'un grand nombre de personnes intéressées n'auront pris aucune disposition concrète et ne chercheront qu'à obtenir des possibilités de placement ainsi qu'à savoir de quelle manière elles pourraient réunir les conditions voulues pour rentrer dans la catégorie des investisseurs. Le rôle des ARGAI consiste à bien expliquer le programme, à distribuer la pochette d'information intitulée "Le Canada, pour y faire des affaires" et, s'il y a lieu, à organiser des réunions avec les délégués commerciaux à l'échelon local. Les ARGAI devraient également recommander des visites de prospection au Canada et aider les requérants au besoin. Ils devraient aussi se servir de la publication "L'atout canadien", brochure détaillée publiée par Investissement Canada sur tous les aspects de la vie au Canada.

b) Rôle du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)

Le MEIR peut conseiller les gens d'affaires immigrants par l'entremise des spécialistes des secteurs d'activité à Ottawa et celle des agents des bureaux chargés d'exécuter le programme d'un bout à l'autre du Canada. Le Guide de l'immigration comprend une liste des bureaux régionaux du MEIR. En outre, les délégués commerciaux dans les bureaux à l'étranger connaissent bien les services offerts par le MEIR et peuvent prêter leur concours.

c) Rôle de la Banque fédérale de développement (BFD)

La Banque fédérale de développement a récemment mis en place un service de liaison financière. Il s'agit d'un service national entièrement informatisé de jumelage des entreprises et des investisseurs qui permet aux investisseurs étrangers de trouver le genre d'entreprise se rapprochant le plus du domaine auquel ils s'intéressent en vue d'y investir. Le Programme national de liaison financière de la Banque est en mesure de jumeler des investisseurs aux entreprises qui cherchent des capitaux d'un bout à l'autre du Canada. Le nom des investisseurs et des entreprises intéressés est introduit dans la banque nationale de données de la BFD dès que leurs besoins ont été évalués. Lorsqu'il y a jumelage possible d'un investisseur à une entreprise, les objectifs de chaque partie sont exposés aux mandants concernés. On met ensuite en rapport les deux parties. L'objectif de la Banque est de faire en sorte que l'entreprise qui cherche des capitaux et les investisseurs parviennent à une entente mutuellement satisfaisante. Le Guide de l'immigration comprend une liste des adresses des succursales de la BFD dans diverses provinces où ce service est offert. Les bureaux à l'étranger pourront également bientôt se procurer des dépliants à ce sujet.

d) Rôle d'Investissement Canada

A quelques exceptions près, Investissement Canada n'examine que les acquisitions directes se chiffrant à plus de $5,000,000 et les acquisitions indirectes se chiffrant à plus de $50,000,000. Les nouveaux investissements ne font pas l'objet d'un examen. Les exceptions ne s'appliquent d'ordinaire qu'aux entreprises à vocation culturelle. Lorsqu'un examen n'est pas nécessaire, il suffit d'informer Investissement Canada de l'investissement ou de l'acquisition. Les précisions à ce sujet figureront dans un appendice du Guide de l'immigration.

Dans le cadre de ses initiatives pour favoriser les investissements au Canada, Investissement Canada aidera la CEIC à promouvoir le programme concernant les gens d'affaires immigrants. Les ARGAI devraient profiter dans toute la mesure possible des activités publicitaires organisées par Investissement Canada en élaborant leur propre plan pour promouvoir efficacement le programme. Ces plans seront examinés et des crédits seront affectés au besoin. En outre, les ARGAI peuvent faire appel aux connaissances techniques des délégués commerciaux et des conseillers en investissement, au besoin, à l'étape de la sélection des gens d'affaires immigrants et de l'évaluation de leurs projets.

7. Agents de recrutement des gens d'affaires immigrants en poste à l'étranger

Voici une liste des bureaux des visas où des agents spécialement formés sont préposés au recrutement des gens d'affaires immigrants.

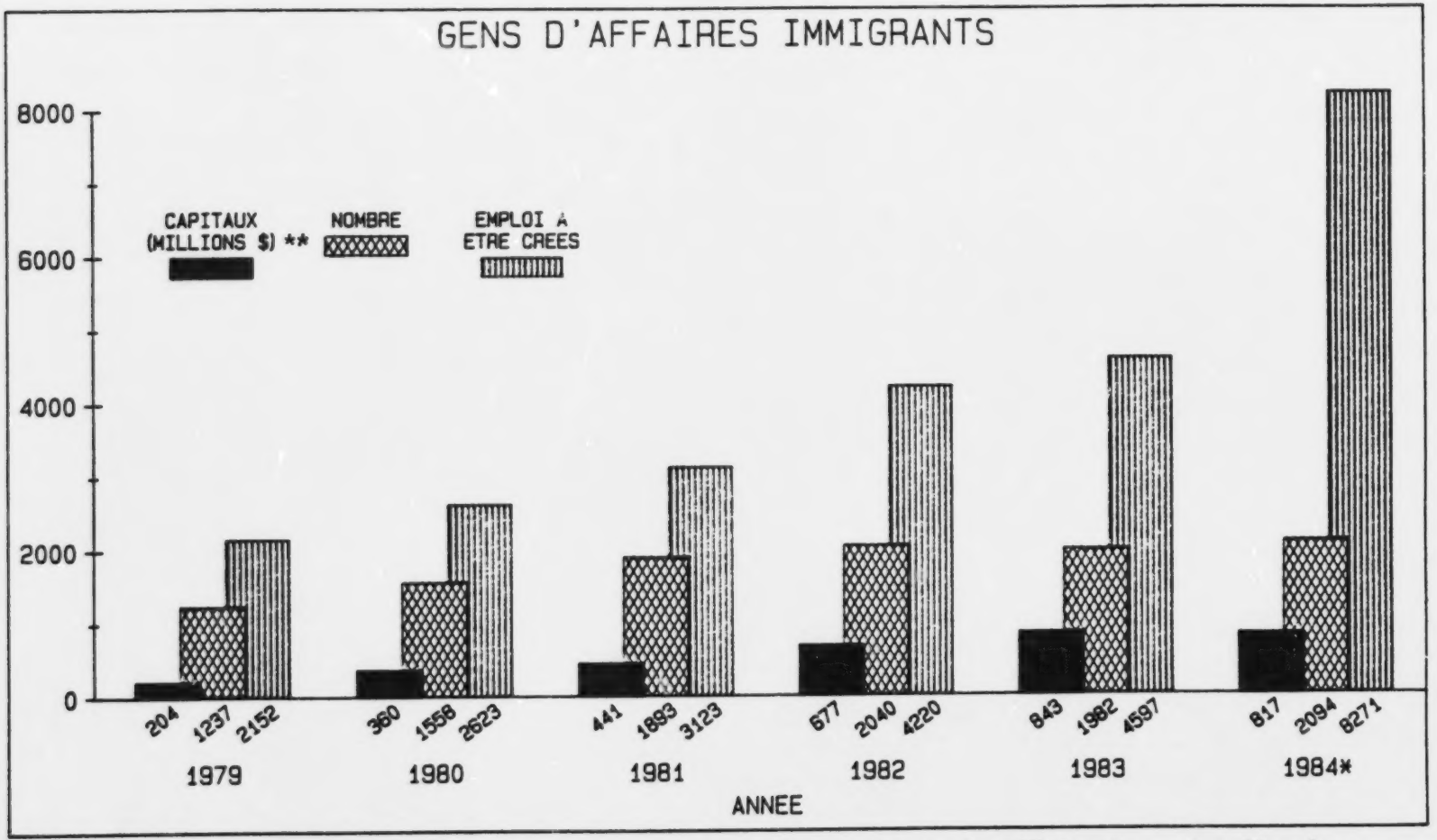
Abidjan
Amman-Damas
Athènes
Atlanta
Bangkok
Berne
Bogota
Bonn
Bridgetown
Bruxelles
Buenos Aires
Buffalo
Le Caire
Chicago
Detroit
Hong Kong
Kingston
Koweït
Lisbonne
Londres
Los Angeles
Manille
Marseille
Mexico
Minneapolis
Nairobi
New Delhi
New York
Paris
Port of Spain
Pretoria
San Francisco
San José
Santiago
Seattle
Seoul
Singapour
Stockholm
Sydney
La Haye
Vienne

SOMMAIRE - CATÉGORIES DE GENS D'AFFAIRES IMMIGRANTS

FACTEUR	INVESTISSEURS	ENTREPRENEURS	TRAVAILLEURS AUTONOMES
Catégorie visée	Personnes qui ont exploité, contrôlé ou dirigé fructueusement une entreprise ou un commerce, mais qui ne participeront pas activement à la gestion de cette entreprise ou de ce commerce au Canada.	Gens d'affaires d'expérience dont les antécédents sont ainsi axés sur la gestion de petites et moyennes entreprises et qui participeront activement à la gestion de l'entreprise qu'ils établieront.	Personnes qui, même si elles ne créeront peut-être pas d'emplois pour les Canadiens, contribueront de façon significative à la vie économique et artistique (p. ex., exploitants agricoles, artisans, personnalités du monde du sport).
Qualités requises	• preuves manifestés relativement à l'exploitation, au contrôle ou à la direction fructueuse d'une entreprise ou d'un commerce • avoir net personnel de 500 000 $	• preuves manifestes de succès en tant que gens d'affaires • avoir l'intention et être en mesure d'établir une entreprise au Canada qui emploiera au moins un citoyen canadien ou résident permanent	• preuves manifestes de succès en tant que gens d'affaires • avoir l'intention et être en mesure d'établir une entreprise au Canada qui créera un emploi pour eux-mêmes
Exigences (i) investissements/ avantages	• placement irrévocable de 250 000 $, pour au moins trois ans, dans une entreprise, un syndicat de placement administré par le secteur privé ou un fonds de capital-risque administré par le gouvernement, placement devant contribuer de façon significative à la vie économique, comme l'a déterminé le gouvernement provincial ou fédéral	• établir ou acheter au Canada une entreprise ou y investir une somme importante de façon à contribuer de manière significative à la vie économique	• établir une entreprise au Canada qui contribuera à la vie économique, culturelle ou artistique

SOMMAIRE - CATÉGORIES DE GENS D'AFFAIRES IMMIGRANTS (suite)

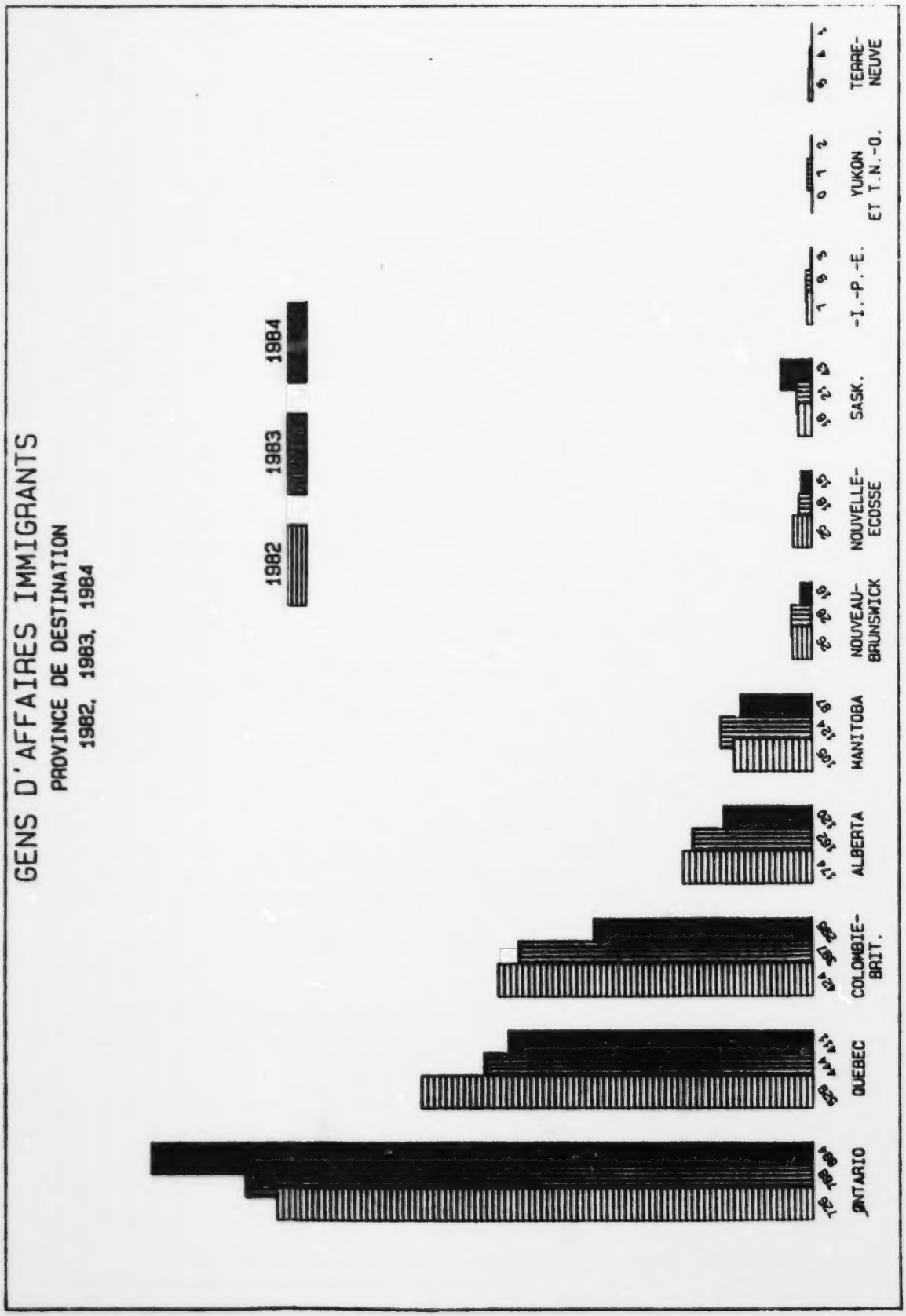
FACTEUR	INVESTISSEURS	ENTREPRENEURS	TRAVAILLEURS AUTONOMES
(ii) emplois	• le placement doit permettre à des citoyens canadiens et à des résidents permanents d'obtenir ou de conserver un emploi	• l'entreprise doit permettre à au moins un citoyen canadien ou résident permanent d'obtenir ou de conserver un emploi	• emplois pour les requérants seulement
(iii) gestion	• aucune participation active à la gestion	• doivent participer activement à la gestion de l'entreprise	• doivent participer activement à la gestion de l'entreprise
(iv) autres	• doivent satisfaire aux exigences de la Loi et du Règlement • doivent posséder des fonds supplémentaires suffisants pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles au Canada	• doivent satisfaire aux exigences de la Loi et du Règlement • doivent posséder des fonds supplémentaires suffisants pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles au Canada	• doivent satisfaire aux exigences de la Loi et du Règlement doivent posséder des fonds supplémentaires suffisants pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles au Canada



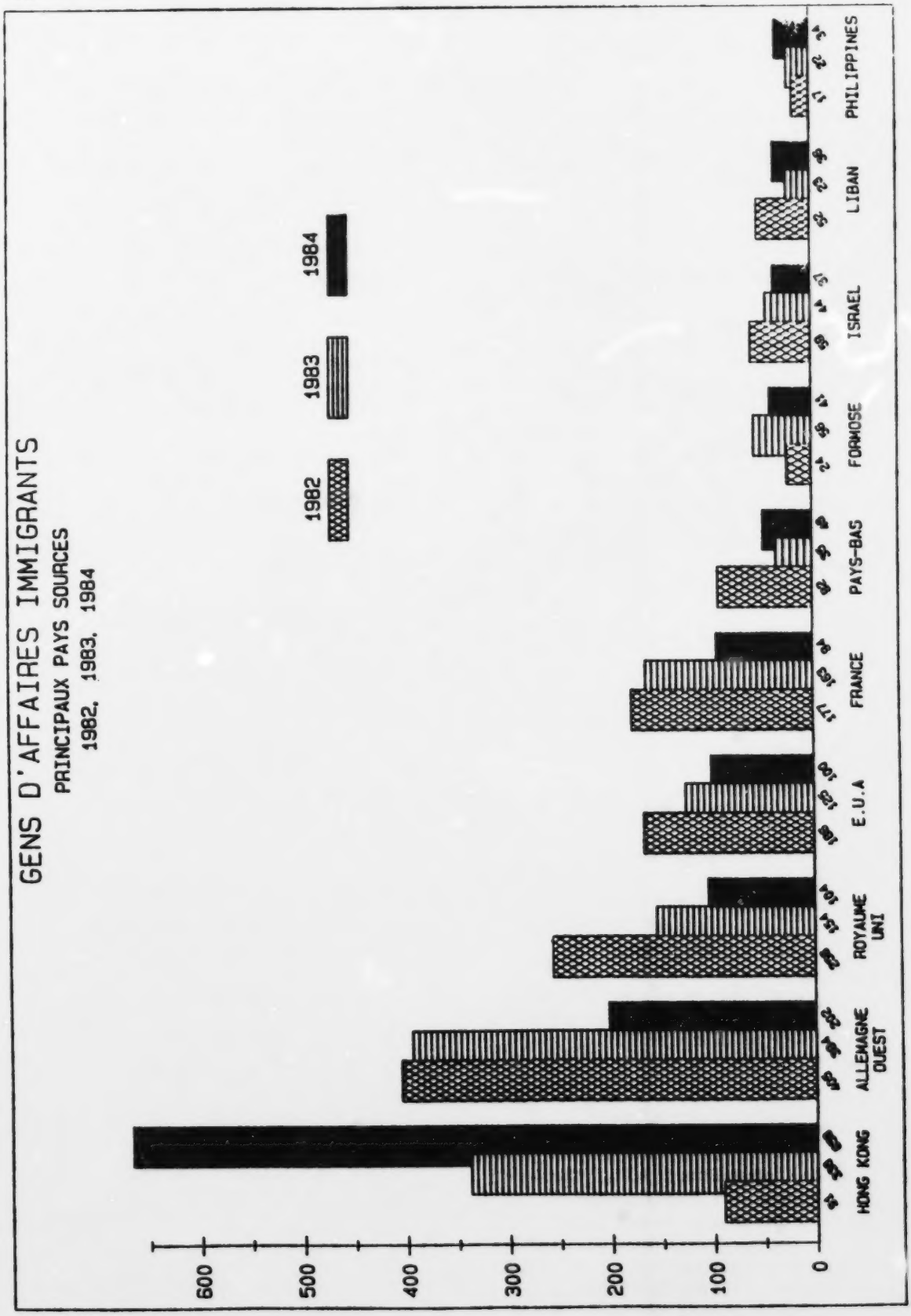
*Les chiffres de 1984 reflètent le nouveau programme en vigueur depuis le 1er janvier. Aux fins de ce tableau seulement, les chiffres son basés sur le nombre de visas émis, et non sur le nombre d'immigrants admis au pays, comme pour les années précédentes. Les données reflètent les fonds déclarés par chaque entrepreneur éventuel, et le nombre d'emplois que chacun a l'intention de créer. Auparavant, le nombre d'emplois crées était fondé sur le nombre d'emplois que chaque entrepreneur éventuel était tenu de créer en vertu du Règlement alors en vigueur. Le chiffre de 2,094 reflète le nombre de visas émis à 1,111 entrepreneurs, 809 travailleurs autonomes et 174 visas provisoires.

**capitaux apportés au Canada (montant approximatif)

Appendice 2.1



Appendice 2.2



APPENDICE 3 - ADRESSES DES COORDONNATEURS RÉGIONAUX DE LA CEIC

Terre-Neuve

Le directeur régional de
l'Immigration
167, Kenmount Place
C.P. 12051
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3Z4 (709) 772-4071

Nouvelle-Écosse

Le chef, Recrutement et Sélection
1888, rue Brunswick
C.P. 2463
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 3E4 (902) 426-2567

Île-du-Prince-Édouard

Le gestionnaire de l'Immigration
85, rue Fitzroy
CHARLOTTETOWN (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 8K1 (902) 566-7736

Nouveau-Brunswick

Le chef, Recrutement et Selection
565, rue Priestman
C.P. 2600
FREDERICTON (Nouveau-Brunswick)
E3B 5V6 (506) 452-3711

Québec

Exploitation :

L'expert du programme
CIC Dorchester
1616, bd Dorchester ouest
2e étage
MONTRÉAL (Québec)
H3H 1P8

Politique :

Le gestionnaire
Recrutement et Sélection
1441, rue Saint-Urbain,
C.P. 7500, succursale postale A
MONTRÉAL (Québec)
H3C 3L4 (514) 283-4904

Ontario

Le directeur, Recrutement et
Sélection
4900, rue Yonge, bureau 700
WILLOWDALE (Ontario)
M2N 6A8 (416) 224-4509

Manitoba

Le coordonnateur régional,
Entrepreneurs
Centre d'Immigration du Canada
2, Square Lakeview, 3e étage
175, rue Carlton
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 3H9 (204) 949-2229

Saskatchewan

Le chef, Admission et Établissement,
Financial Bldg.
2101, rue Scarth
REGINA (Saskatchewan)
S4P 2H9 (306) 780-6273

Alberta et Territoires-du-Nord-Ouest

Le chef, Recrutement et Sélection
Batoni-Bowden Building, 5e étage
9925 - 109e Rue
EDMONTON (Alberta)
T5K 2J8 (403) 420-2388

Colombie-Britannique et Yukon

Le gestionnaire, Recrutement et
Sélection
Royal Centre
1055, rue West Georgia
C.P. 11145
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 2P8 (604) 666-8563

APPENDICE 4 - ADRESSES DES MINISTÈRES PROVINCIAUX CONCERNÉS

Terre-Neuve

Deputy Minister
Department of Labour and Manpower
Beothuck Building
Crosbie Place
St. John's, Newfoundland
A1C 6C9
Télex : 016-3325

Nouvelle-Écosse

Chief, Recruitment & Selection
Can Plan Building
1888 Brunswick Street
P.O. Box 2463
Halifax, Nova Scotia
B3J 3E4
Tél.: 426-2567

Île-du-Prince-Édouard

Chief of Research and Planning
P.E.I. Department of Industry
P.O. Box 2000
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7N8
Tél.: (902) 892-5445

Nouveau-Brunswick

Direction générale des services du marché du travail
Ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre
B.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H1
Tél.: (506) 452-3711

Québec

Ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration du Québec
Service aux entrepreneurs
355, rue McGill College
Montréal (Québec) H2Y 2E8

Ontario

Ministry of Industry, Trade and Technology
Immigrant Entrepreneur Section
Industrial Investment Branch
900 Bay Street
6th Floor, Hearst Block
Queen's Park
Toronto, Ontario M7A 2E1
Tél.: (416) 965-5331
Attn : James C. Carrick

Manitoba

Assistant Deputy Minister
Trade and Industry Division
Department of Industry, Trade & Technology
155 Carlton Street, 7th Floor
Winnipeg, Manitoba R3C 3H8
Tél.: (204) 945-2435
Télex : 07 587-833 (MANITRADE WPG)

Saskatchewan

International Operations Division
Sask. Economic Development and Trade
Bank of Montreal Bldg.
3rd Floor, 2103-11th Ave.
Regina, Saskatchewan S4P 3V7
Tél : (306) 787-9212
Télex : 071-2675
Attention: Peter Korol

Alberta et Territoires-du-Nord-Ouest

Manager, Alberta Services
Alberta Manpower
Parkside Office Building
10924 - 119 Street
Edmonton, Alberta T5H 3P5
Tél.: (403) 427-8517
Télex : 037-3769 (ALTA MAN EDM)

Colombie-Britannique et Yukon

Ministry of International Trade and Investment
800 Hornby Street
Suite 315, Robson Square
Vancouver, B.C. V6Z 2C5
Tél : (604) 660-4567
Télex : 04-55459 (BC RANDS)